

Schlussbericht

Evaluation der Wärmelieferverordnung

Wirksamkeit der im Jahr 2013 eingeführten Regelungen
zur Umstellung auf gewerbliche Wärmelieferung für Miet-
wohnraum

Friedrich Seefeldt (Prognos AG)
Konstanze Stein (KEA-BW)
Malek Sahnoun (Prognos AG)
Simon Thome (KEA-BW)
Silvia Dominkovic (Prognos AG)

Im Auftrag des
Bundesministerium der Justiz und für
Verbraucherschutz

Datum: 15. September 2021

Das Unternehmen im Überblick

Prognos – wir geben Orientierung.

Wer heute die richtigen Entscheidungen für morgen treffen will, benötigt gesicherte Grundlagen. Prognos liefert sie – unabhängig, wissenschaftlich fundiert und praxisnah. Seit 1959 erarbeiten wir Analysen für Unternehmen, Verbände, Stiftungen und öffentliche Auftraggeber. Nah an ihrer Seite verschaffen wir unseren Kunden den nötigen Gestaltungsspielraum für die Zukunft – durch Forschung, Beratung und Begleitung. Die bewährten Modelle der Prognos AG liefern die Basis für belastbare Prognosen und Szenarien. Mit rund 180 Expertinnen und Experten ist das Unternehmen an neun Standorten vertreten: Basel, Berlin, Bremen, Brüssel, Düsseldorf, Freiburg, Hamburg, München und Stuttgart. Die Projektteams arbeiten interdisziplinär, verbinden Theorie und Praxis, Wissenschaft, Wirtschaft und Politik. Unser Ziel ist stets das eine: Ihnen einen Vorsprung zu verschaffen, im Wissen, im Wettbewerb, in der Zeit.

Geschäftsführer
Christian Böllhoff

Präsident des Verwaltungsrates
Dr. Jan Giller

Handelsregisternummer
Berlin HRB 87447 B

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer
DE 122787052

Rechtsform
Aktiengesellschaft nach schweizerischem Recht; Sitz der Gesellschaft: Basel
Handelsregisternummer
CH-270.3.003.262-6

Gründungsjahr
1959

Arbeitssprachen
Deutsch, Englisch, Französisch

Hauptsitz

Prognos AG
St. Alban-Vorstadt 24
4052 Basel | Schweiz
Tel.: +41 61 3273-310
Fax: +41 61 3273-300

Prognos AG
Résidence Palace, Block C
Rue de la Loi 155
1040 Brüssel | Belgien
Tel: +32 280 89-947

Prognos AG
Hermannstraße 13
(c/o WeWork)
20095 Hamburg | Deutschland
Tel.: +49 40 554 37 00-28

Weitere Standorte

Prognos AG
Goethestr. 85
10623 Berlin | Deutschland
Tel.: +49 30 5200 59-210
Fax: +49 30 5200 59-201

Prognos AG
Werdener Straße 4
40227 Düsseldorf | Deutschland
Tel.: +49 211 913 16-110
Fax: +49 211 913 16-141

Prognos AG
Nymphenburger Str. 14
80335 München | Deutschland
Tel.: +49 89 954 1586-710
Fax: +49 89 954 1586-719

Prognos AG
Domshof 21
28195 Bremen | Deutschland
Tel.: +49 421 845 16-410
Fax: +49 421 845 16-428

Prognos AG
Heinrich-von-Stephan-Str. 17
79100 Freiburg | Deutschland
Tel.: +49 761 766 1164-810
Fax: +49 761 766 1164-820

Prognos AG
Eberhardstr. 12
70173 Stuttgart | Deutschland
Tel.: +49 711 3209-610
Fax: +49 711 3209-609

info@prognos.com | www.prognos.com | www.twitter.com/prognos_ag

Inhalt

Tabellenverzeichnis	V
Abbildungsverzeichnis	VI
Abkürzungsverzeichnis	VII
Definitionen	IX
1 Fragestellung und Überblick	1
2 Evaluationskonzept und angewendete Methodik	2
2.1 Daten- und Methodentriangulation	2
2.2 Methoden-Matrix	3
2.3 Literaturrecherche	4
2.4 Statistische Datenbasis	5
2.5 Entwicklung und Vorbereitung der Online-Erhebung	6
2.5.1 <i>Expert:innen-Workshop</i>	6
2.5.2 <i>Fragebögen</i>	7
2.5.3 <i>Rücklauf der Online-Erhebung</i>	8
2.6 Qualitative Interviews	9
3 Dynamik des Marktes	13
3.1 Allgemeine Entwicklung des Marktes	13
3.2 Arten der gewerblichen Wärmelieferung	20
3.3 Kund:innenstruktur der gewerblichen Wärmelieferung	23
3.4 Einfluss der Gesetzesänderung	29
4 Energieeinsparung & Klimaschutz	32
4.1 Beheizungsarten und eingesetzte Energieträger	32
4.2 Energieeinsparung	38
4.3 Allgemeine Aspekte der Innovation und Transformation	41
5 Kostenverteilung und -entwicklung	45
5.1 Einordnung der Mietkostendynamik	45
5.2 Kostenstrukturen: Entstehung oder Wegfall von Kostenbestandteilen	48
5.3 Kostenänderung für Mietenden	53
5.4 Sondersituation der Fernwärme	58
6 Konformität, Prozess & Transparenz	61
6.1 Rechtskonformität und Umstellung	61
6.2 Nachweis der Kostenneutralität	64
6.3 Vertragslaufzeiten	73
6.4 Folgeverträge	75
6.5 Transparenz der Regelungen in der Praxis	77

7	Sonstige Praxisaspekte	82
7.1	Beschaffung aus Sicht der Vermietenden	82
7.2	Motivation & Hemmnisse aus Sicht der Vermietenden	84
7.3	Sondersituation der WEG	90
7.4	Hinweise auf Umgehung	93
7.5	Sicherstellung der vollumfänglichen Beheizung	94
7.6	Förderprogramme	96
7.7	Energieberatung	98
7.8	Weitere Probleme aus Sicht der Mietenden	98
8	Zusammenfassung	101
9	Literaturverzeichnis	VIII
10	Anhang	XIII
10.1	Anregungen Dritter	XIII
10.2	Fragebogen – Anbieter gewerblicher Wärmelieferung (WL)	XXV
10.3	Fragebogen – Expert:innen der Mietervereine und Verbraucherberatungen (MT)	XXXI
10.4	Fragebogen – Wohnungsunternehmen und Immobilieeigentümer:innen (WU)	XXXV
	Ansprechpartner:innen	XLII

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Methoden-Matrix	4
Tabelle 2:	Inhalte der benutzten statistischen Datenquellen	5
Tabelle 3:	Rücklaufergebnisse der Online-Befragung differenziert nach Zielgruppen	8
Tabelle 4:	Zusatzbefragung vom GdW zur "Anzahl der eigenen Wohnungen in Gebäuden, für die Ihr Unternehmen die Wärmeversorgung auf einen Contractor übertragen hat" (umgerechnete Werte)	25
Tabelle 5:	Energieträgerstruktur im Rahmen der Umstellung auf gWL (Erhebungsergebnisse) und im Vergleich zu Literaturwerten	35
Tabelle 6:	Ermittelte THG- und PE-Faktoren im Rahmen der Umstellung auf gWL (Erhebungsergebnisse, nicht gewichtete Mittelwerte) und auf Basis von Literaturwerten	35
Tabelle 7:	Durch die Umstellung entstandene Kostenbestandteile aus Sicht der Vermietenden und Mietenden	49

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Daten- und Methodentriangulation	2
Abbildung 2:	Branchenverteilung der Befragten in der Zielgruppe „Anbieter gWL“	9
Abbildung 3:	Branchenverteilung der Befragten in der Zielgruppe „Wohnungsunternehmen und Immobilieneigentümer:innen“	9
Abbildung 4:	Ermittelte Marktvolumina aus den EDL-Markterhebungen	14
Abbildung 5:	Entwicklung der Verträge von 2005 bis 2019 auf Basis der vedec-Mitgliederbefragung	15
Abbildung 6:	Inanspruchnahme von Energiedienstleistungen im Bereich Private Haushalte (Eigentümer:innen) in den Jahren 2016 bis 2020	16
Abbildung 7:	Inanspruchnahme von Energiedienstleistungen im Bereich Unternehmen der Branche Wohnungswesen und Immobilienwirtschaft, im Jahr 2020	17
Abbildung 8:	Einschätzung zur Marktsituation seit Einführung der WärmeLV	18
Abbildung 9:	Angebotene oder in Anspruch genommene Formen von gWL für Wohngebäude, gemittelte Werte	21
Abbildung 10:	Regionale Verteilung der Energie-Contracting-Nachfrage (Unternehmen, branchenübergreifend) im Jahr 2020	24
Abbildung 11:	Bewohnerstruktur nach Art der Beheizung	26
Abbildung 12:	Verteilung der Verträge auf gewerbliche und private Zielgruppen sowie auf Gebäudetypen	27
Abbildung 13:	Umstellung auf WL ohne Einführung der WärmeLV	30
Abbildung 14:	Wechseldynamik der Wärmeerzeuger vor dem Austausch (links) hin zu den verwendeten Energieträgern nach dem Austausch (rechts)	33
Abbildung 15:	Energieträgerverteilung vor und nach der Umstellung auf WL (nicht gewichtete Mittelwerte)	34
Abbildung 16:	Energieeinsparungen im Zuge der Umstellung auf WL	39
Abbildung 17:	Belieferte Gebäudetypen differenziert nach Gebäudebestand/Neubau	42
Abbildung 18:	Entwicklung der spezifischen Mietkostenbestandteile in €/m ² , dunkel: Warmmiete abzüglich warme Nebenkosten, hell: warme Nebenkosten	46
Abbildung 19:	Spezifische Mietkostenbestandteile in €/m ² differenziert nach überwiegend verwendeter Energieart der Beheizung, grau: Warmmiete abzüglich warmen Nebenkosten, blau: warme Nebenkosten, Bezugsjahr 2018	47
Abbildung 20:	Ausweisung von Preisbestandteilen in den Wärmelieferverträgen	48
Abbildung 21:	Mietkostenänderung im Laufe der Umstellung auf WL	54
Abbildung 22:	Häufigkeit der Beratungsfälle rund um die gWL seitens der Mietervereine	62
Abbildung 23:	Ermittlung des Jahresnutzungsgrades der Altanlage, gemittelte Werte	65
Abbildung 24:	Problemsituation im Geschäft der Anbieter von gWL	66
Abbildung 25:	Laufzeit der Erstverträge und Verlängerung der Folgeverträge	74
Abbildung 26:	Problemsituation aus der Beratungspraxis der Mietervereine	78

Abbildung 27: Bekanntheit der WärmeLV bei Vermietenden	79
Abbildung 28: Problemsituation im Geschäft der Wohnungsunternehmen und -verwalter:innen	85
Abbildung 29: Problemsituation der Mietenden im Zuge der Umstellung auf WL	86
Abbildung 30: Sicherstellung der vollumfänglichen Beheizung	95
Abbildung 31: Inanspruchnahme von Förderprogrammen	96

Abkürzungsverzeichnis

AGFW	Der Energieeffizienzverband für Wärme, Kälte und KWK
ASUE	Arbeitsgemeinschaft für sparsamen und umweltfreundlichen Energieverbrauch e.V.
AVBFernwärmeV	Verordnung über Allgemeine Bedingungen für die Versorgung mit Fernwärme
BBSR	Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung
BDEW	Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e. V.
BEE	Bundesverband Erneuerbare Energie
BEG	Bundesförderung für effiziente Gebäude
BEHG	Brennstoffemissionshandelsgesetz
BetrKV	Betriebskostenverordnung
BF	Betriebsführung
BF-Contracting	Betriebsführungs-Contracting
BfEE	Bundesstelle für Energieeffizienz
BFW	Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen e. V.
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BHKW	Blockheizkraftwerk
BMV	Berliner Mieterverein e. V.
BMVBS	Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (heute: BMVI)
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
BVI	Bundesfachverband der Immobilienverwalter
CO ₂ äq	Kohlenstoffdioxid-Äquivalent (Maßeinheit für Treibhausgas-Emissionen)
DENEFF EDL_HUB	Deutsche Unternehmensinitiative Energieeffizienz-Energiedienstleistungsnetzwerk
DENEFF	Deutsche Unternehmensinitiative Energieeffizienz e.V.
DMB	Deutscher Mieterbund
EBZ	Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
EC	Energie-Contracting
EDL	Energiedienstleistung
EEG	Erneuerbare-Energien-Gesetz
EZFH	Ein- und Zweifamilienhäuser
ELC	Energieliefer-Contracting

EV	Eigenversorgung (häufig auch: Eigenregie)
EWärmeG	Erneuerbare-Wärme-Gesetz
FFVAV	Fernwärme- oder Fernkälte-Verbrauchserfassungs- und -Abrechnungsverordnung
FW	Fernwärme
GdW	Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen
gWL	Gewerbliche Wärmelieferung (als Geschäftsmodell)
Haus & Grund	Zentralverband der Deutschen Haus-, Wohnungs- und Grundeigentümer e. V.
HeizkostenV	Verordnung über Heizkostenabrechnung
HEL	Heizöl extra leicht (Brennstoff)
INT	Interview
IWU	Institut Wohnen und Umwelt
JAZ	Jahresarbeitszahl
JNG	Jahresnutzungsgrad
kWh	Kilowattstunde
KEA-BW	KEA Klimaschutz- und Energieagentur Baden-Württemberg GmbH
KWK	Kraft-Wärme-Kopplung
KWKG	Kraft-Wärme-Kopplungsgesetz
MFH	Mehrfamilienhäuser
MietRÄndG	Mietrechtsänderungsgesetz
Mod.umlage	Modernisierungsumlage nach § 559 BGB
MT	(Expert:innen der) Mietervereine und Verbraucherberatungen
MWh	Megawattstunde
NKM	Nettokaltmiete
PE	Primärenergie
PEF	Primärenergiefaktor
PGK	Preisgleitklauseln
PV	Photovoltaik
THG	Treibhausgase
UBA	Umweltbundesamt
VDIV	Verband der Immobilienverwalter Deutschland e. V.
vedec	Verband für Energiedienstleistungen, Effizienz und Contracting e.V.
VKU	Verband kommunaler Unternehmen e. V.
VZ SH	Verbraucherzentrale Schleswig-Holstein e.V.
WärmeLV	Wärmelieferverordnung, Erlass im Juni 2013 auf Basis des Mietrechtsänderungsgesetzes (MietRÄndG) und dem dadurch eingefügten § 556c BGB
WE	Wohneinheit
WEG	Wohnungseigentümergeinschaft, auch: Gesetz über das Wohneigentum und das Dauerwohnrecht
WEMoG	Wohneigentum-Modernisierungs-Gesetz
WL	Wärmelieferer (als Anbieter, in Abgrenzung zu gWL)
WL-Contracting	Wärmeliefer-Contracting
WU	Wohnungsunternehmen und Wohnungseigentümer:innen
ZIA	Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.
ZVEI	Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie e. V.

Definitionen

§ 556c BGB und Wärmelieferverordnung (WärmelV): Die WärmelV enthält Vorgaben dafür, wie die Wärme- und Warmwasserversorgung von Mietgebäuden von der Eigenversorgung durch den Vermietenden auf eine gewerbliche Wärmelieferung (Contracting) umgestellt werden kann. Gegenstand der WärmelV sind zum einen Vorschriften zum Abschluss sowie zum Inhalt von Wärmelieferverträgen, die bei einer Umstellung auf eine Wärmelieferung zur Versorgung von Mietwohnraum mit Wärme oder Warmwasser i.S.d. § 556c BGB geschlossen werden. Zum anderen konkretisiert die Verordnung die mietrechtlichen Vorgaben des § 556c Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 BGB, indem der Kostenvergleich zwischen Eigenversorgung und Wärmelieferung zur Sicherstellung der Kostenneutralität und die Umstellungsankündigung nach § 556c Abs. 2 BGB näher erläutert wird.

Gewerbliche Wärmelieferung (gWL): Bei der gewerblichen Wärmelieferung werden Wärme und/oder Warmwasser nicht durch den Vermietenden selbst (Eigenversorgung, kurz: EV), sondern durch einen Dritten bereitgestellt.

Wärmeliefer-Contracting (Nahwärme, Energieliefer-Contracting, Anlagen-Contracting, Kessel-Contracting) ist eine areal- bzw. objektbezogene Versorgung aus dezentralen Anlagen. Die Versorgung kann über ein Wärmenetz oder auch direkt aus einer Wärmeerzeugungsanlage (Kessel) in der Heizzentrale des Objekts erfolgen. Wärmeliefer-Contracting umfasst in der Regel die Finanzierung/Investition und den Betrieb der Wärmeerzeugungsanlage.

Betriebsführungs-Contracting umfasst dagegen nur den Betrieb, ohne Eigentumsübergang und Finanzierung.

Fernwärme: Fernwärme ist die leitungsgebundene Wärmeversorgung mehrerer Objekte über ein (ausgedehntes) Wärmenetz, in der Regel über öffentliches Straßenland (im Gegensatz zur Areal- oder Objektversorgung). Die Einzelversorgung der Gebäude erfolgt in der Regel mit Hausanschluss-Stationen (HAST) in der Regel zur Versorgung mit Heizwärme und Warmwasser.

Zusammenfassend können folgende Formen der gWL „räumlich“ wie folgt abgegrenzt werden:

- **Gewerbliche Wärmelieferung (gWL)**
 - **Fernwärme:** gewerbliche Lieferung aus einem Fernwärmenetz (Stadt, Stadtteil, Quartier über öffentliches Straßenland)
 - **Wärmeliefer-Contracting**, auch Energieliefer-Contracting (kurz: WL Contracting),
 - Anlagen-Contracting (Kesselanlage im Objekt)
 - Lieferung aus einem Nahwärmenetz (Areal oder Quartier)
- **Betriebsführungs-Contracting** (kurz: BF-Contracting)

1 Fragestellung und Überblick

Auf Grundlage des Mietrechtsänderungsgesetzes (MietRÄndG) und dem dadurch eingefügten § 556c BGB wurde im Juni 2013 die Wärmelieferverordnung (WärmeLV) erlassen. Ziel der Gesetzesänderung war es, die Umstellung auf eigenständige gewerbliche Wärmelieferungen (im Folgenden: gWL) zu erleichtern, dadurch die Modernisierung der Wärmeversorgung im Gebäudebestand erheblich zu beschleunigen und zugleich die Umstellung auf Contracting als Instrument zur Verbesserung der Energieeffizienz zu nutzen. Gleichzeitig sollen Mietenden vor finanziellen Nachteilen geschützt werden, durch Verträge, die Dritte unter Umständen zu ihren Lasten abschließen. Im Rahmen der hier beschriebenen Arbeiten soll überprüft werden, ob die genannten Ziele der WärmeLV erreicht wurden.

Die Arbeiten starteten im November 2020. Ein erstes Treffen (online) zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer fand noch im November statt, ein weiterer Workshop mit Stakeholdern im Dezember 2020. Der vorliegende Endbericht gibt einen kompakten Überblick über das methodische Konzept und die wesentlichen Ergebnisse der Evaluierung der WärmeLV.

2 Evaluationskonzept und angewendete Methodik

2.1 Daten- und Methodentriangulation

Für die Beantwortung der Fragestellung wurde ein Evaluierungskonzept gewählt, welches sich aus einem Methodenmix zusammensetzt. Aus dem Evaluierungskonzept geht hervor, welche Frage mit Hilfe welcher Methode (Methodentriangulation) zu beantworten ist. Folgender Methodenkatalog wurde gewählt:

- Expert:innengruppe
- Literatur-Recherche
- Statistische Datenbasis
- Online-Erhebung
- Qualitative Interviews
- Eigene Analysen & Berechnungen

Abbildung 1: Daten- und Methodentriangulation



Quelle: eigene Darstellung

© Prognos AG, 2020

2.2 Methoden-Matrix

Die so identifizierten Methoden konnten wiederum – mit unterschiedlichen Schwerpunkten - den Untersuchungsfragen zugeordnet werden. Die Datenlücken, die nach einer ersten Auswertung der Datenbasis erkannt werden, können so in der Online-Erhebung bzw. in den qualitativen Interviews verstärkt adressiert werden. Beispielsweise lassen sich Fragen zur Dynamik des Marktes in ausreichender Qualität auf Basis der Datenbasis bzw. der Markterhebung zu Energiedienstleistungen (EDL) beantworten. Auf der anderen Seite lassen sich quantitative Angaben nur bedingt aus der Online-Erhebung bzw. qualitativen Interviews ermitteln.

Tabelle 1: Methoden-Matrix

Welche Fragen beantwortet welche Methode?

Fragenkomplex	DB	EDL	LIT	ERH	INT	Herausforderungen
Dynamik des Marktes	✓	✓	(✓)	(✓)		Nur wenige differenzierte Erhebung zum Thema Contracting speziell
Folgen für Mietenden	(✓)			✓	✓	Grundsätzlich geringe Informiertheit/Wissen zum Thema Contracting
Folgen für Vermietenden				✓	✓	(Relativ) professionelle Befassung mit Contracting nur bei den größeren WU (Sammelbesitz)
Folgen für Contractoren		(✓)		✓	✓	Klagen über Marktbeeinträchtigung, Einengung Spielräume, Suche nach Workarounds
Praktikabilität				✓	✓	(unterschiedlich für Mietenden, Vermietenden, Contractoren (s.o.))

Syntax: Ermittlung aus... DB: Datenbasis; EDL: EDL Marktmonitoring; LIT: Literaturanalyse; ERH: Befragung; INT: Interviews.

Quelle: eigene Darstellung

© Prognos AG, 2020

In den folgenden Abschnitten wird auf die einzelnen angewendeten Methoden näher eingegangen.

2.3 Literaturrecherche

In die Literaturrecherche wurden Gutachten, Studien, Leitfäden, Presseveröffentlichungen, Veröffentlichungen von Marktforschungsinstituten, Dokumente der Legislative, von unabhängigen Energieagenturen sowie der einschlägigen Verbände und andere Quellen einbezogen. Diese Quellen thematisieren mit unterschiedlichen Schwerpunkten sowohl praktische Anwendungen als auch problematische Punkte der Wärmelieferverordnung aus unterschiedlicher Zielgruppenperspektive.

Zur Quellensuche wurden, neben klassischen Suchmaschinen, akademisch orientierte Online-Rechercheplattformen, wie bspw. EBSCO host oder das Rechtsportal Juris, eingesetzt. Weiterhin wurden zahlreichen Expert:innen der verschiedenen Zielgruppen die Möglichkeit gegeben, aus persönlicher Sicht thematisch wichtige Literatur zu empfehlen. Zusätzlich wurden die Archive einschlägiger Zeitschriften ab dem Jahr 2012 bis 2021 durchsucht, sodass ein breites Literaturportfolio zusammengestellt werden konnte. Insgesamt sind über 150 potenziell interessante Quellen identifiziert worden, die anschließend nach Schlagwörtern durchsucht wurden. Letztlich wurden 65 Quellen als relevant für die Evaluierung eingestuft. Die Auswahl erfolgte insbesondere hinsichtlich der Relevanz für die Beantwortung der Leitfragen und dem Erscheinungsdatum (nach Erlass der WärmeLV 2013).

Für die Literaturanalyse wurde die Software Mendeley Reference Manager zur Literaturverwaltung und Wissensorganisation verwendet.

Somit konnte aus einer großen Breite an Literaturquellen ein umfassendes Gesamtbild aus spezifischen Handhabungsthemen der WärmeLV in der Praxis und zielgruppenbezogenen Einschätzungen zusammengestellt werden.

2.4 Statistische Datenbasis

Die verwendete statistische Datenbasis und die entsprechenden Inhalte können der folgenden Tabelle entnommen werden. Bis auf die EDL-Markterhebung ist das Thema Contracting in den Daten bzw. Fragebögen der unterschiedlichen Erhebungen nicht explizit enthalten. Dennoch kann eine Analyse der Marktdynamik im Idealfall ein Gesamtbild liefern, wo die Wirksamkeit der WärmeLV trotz fehlender Kausalität bewertet oder eingeordnet werden könnte. Nach einer ersten Analyse des Wechselgeschehens von Wärmeerzeugern seit 2010 aus der IWU-Datenbasis vom Jahr 2016/2017 wurde erkannt, dass eine zusätzliche Auswertung der älteren IWU-Datenbasis vom Jahr 2011 weitere Erkenntnisse liefern können. Die zeitliche Erweiterung ist insbesondere für den Vergleich zu einer kontrafaktischen Welt vor Einführung der WärmeLV von Bedeutung.

Die Auswertung der statistischen Datenbasis erfolgte sukzessiv. Im Rahmen der verwendeten Methoden-Triangulation wurden die Erkenntnisse der unterschiedlichen Methoden und Quellen schrittweise konsolidiert.

Tabelle 2: Inhalte der benutzten statistischen Datenquellen

Datenquelle	Inhalte	Zeitraum
Marktanalyse Energiedienstleistungen (BfEE, Prognos et al.)	<ul style="list-style-type: none"> Entwicklung der Marktvolumina und der Verträge aus Anbieter-sicht Einschätzungen zum Markt aus Anbieterseite Inanspruchnahme von EDL aus Nachfrageseite (begrenzte Repräsentativität in der Immobilienwirtschaft) 	(2013), 2016/2020
Datenbasis Gebäudebestand 2016/2017 (IWU)	<ul style="list-style-type: none"> Wechseldynamik der Heizarten bzw. Wärmeerzeuger seit 2010 differenziert nach Eigentümerstrukturen 	2016/2017 (Angaben zur Dynamik seit 2010)
Datenbasis Gebäudebestand 2011 (IWU)	<ul style="list-style-type: none"> Wechseldynamik vor 2010 	2011 (Dynamik vor 2010)
Mikrozensus Zusatzerhebungen und Sonderauswertungen (Destatis)	<ul style="list-style-type: none"> Mietkostenangaben Differenziert nach Regionen begrenzte zeitliche Vergleichbarkeit 	2006, 2010, 2014 und 2018

Quelle: eigene Darstellung

© Prognos AG, 2020

Der Mikrozensus ist die größte jährliche Haushaltsbefragung, die durch das Statistische Bundesamt und die Landesämter für Statistik (Destatis) durchgeführt wird. Alle vier Jahre werden themenspezifische Zusatzerhebungen durchgeführt. Eine dieser Zusatzerhebungen widmet sich gezielt dem Thema Gebäude und Wohnen, wodurch auch einige Fragen zur Beheizung und Mietkosten abgedeckt werden.

Zu wesentlichen Fragen rund um die Beheizungsstruktur in Gebäuden finden sich hier aktuelle und detaillierte Informationen. Unter anderem werden gebäudespezifische Informationen (Baujahr, genutzte Energieträger, Wohnungsgröße etc.) sowie Angaben zu Mietkosten abgefragt. Im

Rahmen dieser Evaluierung ist es von besonderer Relevanz, einen Zusammenhang zwischen Mietkostenbestandteilen und Wärmeversorgungsoptionen herzustellen. Dementsprechend wurden Sonderauswertungen in einem hohen Detailgrad beim Destatis beantragt und nach passender Aggregation in dieser Evaluierung ausgewertet.

2.5 Entwicklung und Vorbereitung der Online-Erhebung

Bei näherer Analyse des Untersuchungsgegenstandes wurden für dieses Forschungsvorhaben drei wesentliche Zielgruppen identifiziert:

- Contractoren bzw. Anbieter von Wärmelieferung (WL)
- Vermietende im Contracting
- Mietende im Contracting

Bei den genannten Zielgruppen wurde eine Online-Erhebung auf Basis eines standardisierten Fragebogens durchgeführt. In einem zweiten Arbeitsschritt wurden die Erkenntnisse der Befragung durch qualitative Interviews ergänzt.

2.5.1 Expert:innen-Workshop

Am 15. Dezember 2020 wurde ein Expert:innen-Workshop durchgeführt, der vorrangig der kritischen Erörterung der Vorgehensweise, der Zuordnung der anzuwendenden Methoden zu den Forschungsfragen diente. Erfreulicherweise konnten Teilnehmer:innen aus allen relevanten Gruppen insbesondere von folgenden Verbänden und Institutionen gewonnen werden:

- AGFW | Der Energieeffizienzverband für Wärme, Kälte und Kraft-Wärme-Kopplung (KWK)
- Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e.V. (BDEW)
- Bundesstelle für Energieeffizienz (BfEE)
- Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen e.V. (BFW)
- Berliner Mieterverein e.V. (BMV)
- Deutsche Unternehmensinitiative Energieeffizienz e.V. (DENEFF)
- Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen (GdW)
- Haus & Grund Deutschland – Zentralverband der Deutschen Haus-, Wohnungs- und Grundeigentümer e.V.
- Verband der Immobilienverwalter Deutschland e.V. (VDIV)
- Verband kommunaler Unternehmen e.V. (VKU)
- Verbraucherzentrale Schleswig-Holstein e.V. (VZ SH)
- Verband für Energiedienstleistungen, Effizienz und Contracting e.V. (vedec)

Ein Vertreter des Deutschen Mieterbunds, der eine zentrale Rolle bei der Erhebung der über 300 Mietervereine zusagte, konnte durch ein bilaterales Telefonat auf den Stand der Planungen gebracht werden.

Insgesamt konnten im Rahmen des ca. 3-stündigen Gesprächs wertvolle Erkenntnisse bzgl. des Forschungsgegenstandes und der entscheidenden Fragen gesammelt werden. Ferner haben im Rahmen der Veranstaltung alle Vertreter:innen der Zielgruppen zugesagt, die Online-Erhebung auch aktiv zu unterstützen, sowohl bei der Verbreitung der Erhebung über die verbandseigenen Medien / Verteiler wie auch bei der Kommentierung, ggf. auch Verbesserung der bis dahin vorgelegten Fragen.

2.5.2 Fragebögen

Bereits im Vorfeld des Expert:innen-Workshops wurden insgesamt 3 Fragebögen im Entwurf vorgelegt und vom Grundsatz her mit dem BMJV abgestimmt, die sich jeweils an die drei Zielgruppen richten und dabei auch die wesentlichen Forschungsfragen des Vorhabens aufgreifen. Dabei wurde folgendes Erhebungskonzept zugrunde gelegt:

- Sicht der Vermietenden
 - Gewerbliche und private Eigentümer:innen, Verwalter:innen
 - ca. 50 % Wohnungswirtschaft (div. Verbände),
 - ca. 25 % private Vermietenden (z. B. Haus & Grund Verband) und
 - ca. 25 % Hausverwaltungen (Bundesfachverband der Immobilienverwalter BVI, sowie diverse VDIV-Landesverbände).
 - Ziel-Stichprobe: mind. 100
- Sicht der Mietenden
 - nicht-repräsentative Befragung über das Netzwerk des DMB
 - Ziel-Stichprobe: mind. 100
 - Mieter-Expert:innen (über Mietervereine)
 - Fokus: Contracting-Nutzer:innen
- Sicht der Anbieter gewerblicher Wärmelieferung
 - Verbandsansprache
 - Ziel-Stichprobe: mind. 100
 - große und kleine Contractoren, Energieversorger, Stadtwerke, Fernwärme-Betreiber
 - Ansprache über Branchenverbände, wie bspw. AGFW, BDEW, DENEFF EDL-HUB, vedec, VKU
 - Fokus: WL für Wohngebäude

Anfang Januar wurden die Fragebögen jeweils an die Vertreter:innen der einzelnen Zielgruppen zur Kommentierung versendet. Das eingehende Feedback wurde eingearbeitet, mit dem Ziel, einen konsolidierten Stand zu erarbeiten, der schließlich in der ersten Februar-Woche programmiert wurde. Den Rückmeldungen der Vertreter:innen zufolge war es erforderlich, die Fragen und/oder Antwortoptionen zu vereinfachen. Wie bei jeder Erhebung galt an dieser Stelle, dass eine Reduzierung der Komplexität zu einer breiteren Teilnahme bzw. Erhöhung der Fallzahlen führen würde. Die Vereinfachungen erfolgten hauptsächlich in den Fragebögen zur Mietenden- und Vermietenden-Sicht. Darüber hinaus wurden mehrere Fragen quantitativer Art (Zahleneingabe) in eine Abfrage qualitativer Art („sehr selten“, „eher häufig“, „sehr häufig“ etc.) umgewandelt. Außerdem ergaben sich natürliche Grenzen, die zum Streichen einzelner Fragen führte. Beispielsweise haben Mietervereine selten Einsicht (und Anbieter keine Einsicht) in die Unterlagen der Vermietenden und können damit einzelne komplexe Fragen nicht beantworten. Vertreter:innen der vermietenden Seite können wiederum Fragen, beispielsweise rund um die Bestimmung des Jahresnutzungsgrades, schlecht beantworten. Insgesamt lässt sich festhalten, dass die Fragen auf die einzelnen Zielgruppen verschärft wurden. Nach Einarbeitung der zahlreichen Rückmeldungen wurden die drei Fragebögen, die im jeweiligen Anhang 10.2, 10.3 und 10.4 zu finden sind, finalisiert. Anschließend wurden sie in dieser Form online programmiert.

Die Links zur Online-Erhebung wurden am 22.02.2021 an die Verbände verteilt. Zur Vermeidung einer Verzerrung der Ergebnisse wurde die Wiederteilnahme der Befragten nicht gestattet. Leider erfolgt die Verteilung über sehr unterschiedliche Kanäle, auch was die zeitliche Taktung angeht: während einige Verbände die Befragung bereits am selben Tag über einen eigenen exklusiven E-Mail-Verteiler vertrieben haben (z. B. vedec, DMB), gehen andere über ihre Mitgliederzeitschriften und Printmedien, leider teilweise mit erheblichem Vorlauf: Haus & Grund z. B. konnte

den Link aus redaktionellen Gründen erst im April-Heft veröffentlichen. Der Rücklauf wurde damit erst in der zweiten Aprilhälfte ausgewertet. Auf den Rücklauf wird im folgenden Unterkapitel eingegangen.

2.5.3 Rücklauf der Online-Erhebung

In Tabelle 3 ist eine Übersicht zum Rücklauf der Online-Befragung zusammengestellt. Die Online-Erhebung für Anbieter gWL (gWL) wurde am 31.03.2021 beendet, da der Rücklauf mit 158 vollständigen Abgaben zufriedenstellend war. Die Anzahl der Befragten aus der Online-Befragung ist nahezu identisch mit den befragten Energie-Contracting-Anbietern aus der EDL-Markterhebung (BfEE 2021). Aufgrund einer zuerst niedrigen Resonanz aus den Verteilern der Wohnungsunternehmen/Immobilienigentümer:innen (WU) und der Mietervereine (MT) wurde die Befragung erneut verteilt und die Befragungsdauer verlängert. Dies erhöhte die Teilnahme bei der WU-Befragung, damit wurde eine Fallzahl von 52 erreicht. In Anbetracht der Tatsache, dass für die Erhebung ein breiter Verteiler zur Verfügung stand, lag die Beteiligung unter der erwarteten bzw. gezielten Stichprobe. Das Gleiche gilt für die MT-Befragung, bei der die Fallzahl in Höhe von 16 deutlich niedriger liegt als zuvor erwartet. Die niedrige Beteiligung zeigt die geringe Bekanntheit und Relevanz auf der Nachfrageseite für das Thema WL. Dennoch wurden trotz niedriger Fallzahlen wertvolle Aussagen von Expert:innen der Nachfrageseite gesammelt. Entsprechende Lücken wurden identifiziert und in den qualitativen Interviews stärker in den Fokus gerückt.

Tabelle 3: Rücklaufergebnisse der Online-Befragung differenziert nach Zielgruppen

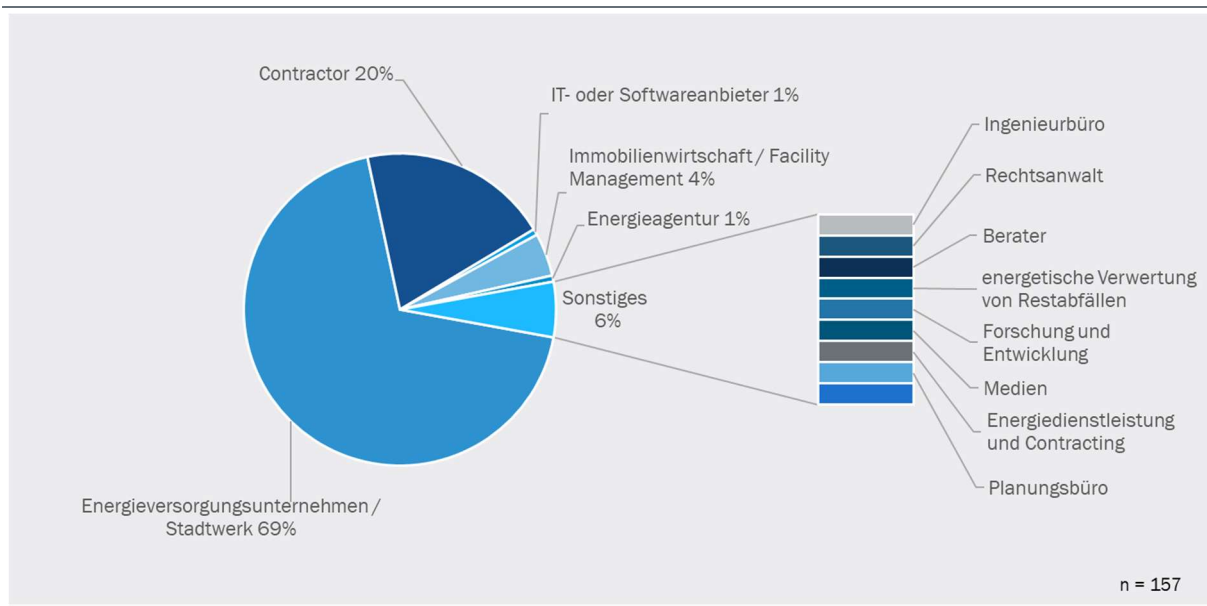
Befragte	Befragungsdauer	Rücklauf, verwertbare Teilnahmen	Rücklauf, gesamt
Anbieter gWL (WL)	22.02.2021 bis 31.03.2021	158	388
Wohnungsunternehmen und Immobilieneigentümer:innen (WU)	22.02.2021 bis 13.04.2021	52	110
Expert:innen der Mietervereine und Verbraucherberatungen (MT)	22.02.2021 bis 13.04.2021	16	37

Quelle: Online-Befragung der jeweiligen Zielgruppen

© Prognos AG, 2021

Die Kategorien, denen die Befragten aus der WL- und WU-Befragung sich zuordneten, können jeweils der Abbildung 2 und der Abbildung 3 entnommen werden. Bei den Anbietern waren ca. zwei Drittel der Befragten Energieversorgungsunternehmen/Stadtwerke, was ein leichtes Übergewicht von ca. +15 % im Vergleich zum EDL-Markterhebung darstellt (BfEE 2021). Reine Contractoren stellen 20 % der Befragten dar. Darüber hinaus gaben 35 % der Befragten an, dass sie überwiegend Fernwärme für Wohngebäude anbieten, gegen 48 % für Nahwärme/WL-Contracting. Fernwärme-Anbieter sind damit eher überproportional vertreten. Bei der WU-Befragung definieren sich 63 % der Befragten als Wohnungsunternehmen gefolgt von 23 % als Hausverwaltung mit mehreren vermieteten Einheiten.

Abbildung 2: Branchenverteilung der Befragten in der Zielgruppe „Anbieter gWL“

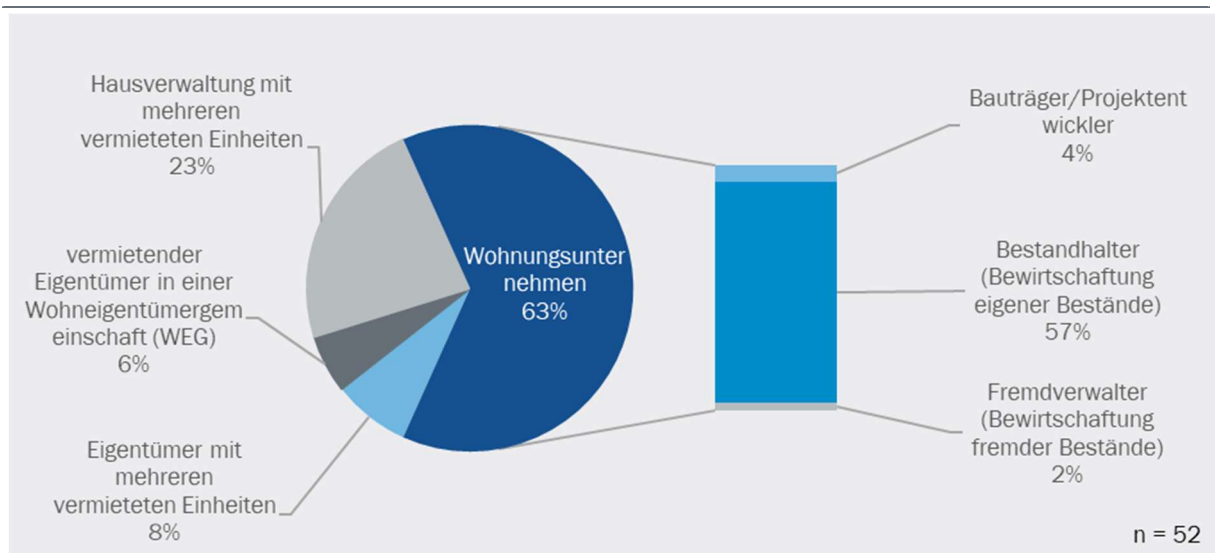


Frage: Welcher Branche bzw. Kategorie ordnen Sie Ihr Unternehmen zu?

Quelle: Ergebnisse der Online-Befragung von Anbietern gewerblicher Wärmelieferung

© Prognos AG, 2021

Abbildung 3: Branchenverteilung der Befragten in der Zielgruppe „Wohnungsunternehmen und Immobilieneigentümer:innen“



Frage: Welcher der folgenden Kategorien ordnen Sie sich primär zu?

Quelle: Ergebnisse der Online-Befragung von Wohnungsunternehmen und Immobilieneigentümer:innen

© Prognos AG, 2021

2.6 Qualitative Interviews

In den qualitativen Interviews wurden einzelne Themen vertieft, die sowohl in der Literaturrecherche als auch in der Online-Erhebung nicht abschließend eruiert werden konnten. Daher wurden in

den Interviews themenspezifische Fragen und Hintergründe angesprochen, die sich im Kontext mit gesetzlichen, ökonomischen, sozialen und administrativen Rahmenbedingungen ergeben. Im Vordergrund standen Fragen nach praktischen Erfahrungen der Interviewpartner:innen bei der Anwendung der WärmeLV, um so für die Evaluierung eine umfassende Einschätzung durch die involvierten Zielgruppen zu erhalten und Rückschlüsse auf funktionierende und weniger praxisgerechte Regelungen der WärmeLV, auf Konfliktlinien und auf „weiche Themen“ ziehen zu können.

Vielfach wurden in den Interviews praktische Probleme in der Anwendung der WärmeLV angesprochen und von den Interviewpartner:innen Anregungen für die Anpassung der WärmeLV eingebracht. Daher wurden diese Lösungsvorschläge themenbezogen dokumentiert und in einigen Punkten vertieft.

Bei der Auswahl der Interviewpartner:innen wurden für jede Zielgruppe Vertreter:innen der jeweiligen Interessenverbände als auch der einzelnen Unternehmen interviewt, um sowohl die Verbände als Interessenvertretung vieler Mitglieder als auch den direkten Praxisbezug über die einzelnen Akteure einzubinden. Nur auf Seiten der Mietenden wurden ausschließlich Verbandsvertreter:innen bzw. ein von dieser Gruppe benannter Anwalt interviewt. Damit konnten die wichtigsten Akteursgruppen eingebunden werden, sodass die Interviews ein breites Meinungsbild der jeweiligen Zielgruppen wiedergeben und alle relevanten Akteure angemessen vertreten werden.

Insbesondere seitens der Mieterverbände und der Verbraucherzentralen war es schwierig, Ansprechpersonen zu gewinnen, da für diese Zielgruppe Contracting noch ein ausgesprochenes Randthema ist. Auch seitens privater Vermietenden und WEG-Verwalter gestaltete sich die Vereinbarung von Interviewterminen zunächst schwierig. So wurden sukzessive weitere Personen kontaktiert, um eine hinreichende Anzahl an fachkundigen Interviewpartner:innen der Praxisseite für alle Zielgruppen zu gewinnen. In Summe wurden 91 Interviewanfragen gestellt, um 25 Interviewtermine zu vereinbaren.

Als Absagegründe wurden hauptsächlich fehlende Erfahrungen mit der gWL im Wohnungsbestand oder mangelnde zeitliche Kapazitäten benannt.

Nach Vorliegen der ersten Ergebnisse aus der Online-Umfrage sowie aus der Literaturrecherche wurde der Interview-Leitfaden für die einzelnen Zielgruppen zusammengestellt. Ein Interview konnte bereits Ende März 2021 geführt werden, die restlichen Interviews fanden zwischen dem 26.4.2021 und dem 25.5.2021 statt.

Insbesondere bei den Verbandsvertreter:innen wurde im Vorfeld abgefragt, ob sie selbst für das Interview zur Verfügung stehen oder sie ggf. eine Praxisvertretung benennen möchten. Sofern Verbandsvertreter:innen an den Interviews teilnahmen, haben sie das Meinungsbild ihrer Mitglieder wiedergegeben. Die interviewten Unternehmen wiederum haben vor allem spezifische Punkte aus einzelnen Praxisprojekten eingebracht.

Mit folgenden Personen wurden schließlich die Interviews geführt:

1. Mietenden, Mieterverbände

- Dietmar Wall, Deutscher Mieterbund
- Sebastian Bartels, Stefan Schetschorke, Peter Riehl, Berliner Mieterverein
- Werner Dorß, Rechtsanwalt (empfohlen von Verbraucherzentrale SH)
- Julia Buchweitz, Verbraucherzentrale Schleswig-Holstein
- Leonora Holling, Bund der Energieverbraucher e.V.

- Matthias Bauer, Verbraucherzentrale Baden-Württemberg

Wohnungswirtschaft Sammelbesitz

- Dr. Ingrid Vogler, Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen
- Petra Memmler, Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen
- Tim Röder, Zentraler Immobilien Ausschuss Deutschland
- Lars Grothe, Verband berlin-brandenburgischer Wohnungsunternehmen
- Sven Winkler, Verband sächsischer Wohnungsgenossenschaften
- Karsten Mitzinger, Gewobag ED

Wohnungswirtschaft Streubesitz

- Corinna Kodim, Haus und Grund Deutschland
- Ottmar Wernicke, Haus und Grund Baden-Württemberg
- Gerald Lipka, Landesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen Baden-Württemberg, ehem. Verband der Immobilienverwalter Hessen
- Rainer Schüle, Oekogeno AG

Hausverwaltungen

- Alois Reutlinger, Immobilienverband Deutschland IVD, Bundesverband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen e.V., prcw Steuerberatungsgesellschaft mbH
- Rainer Hummelsheim, Immobilienverband Deutschland IVD Mitte-Ost e.V.
- Uwe Strittmatter, Strittmatter Hausverwaltung und Baubetreuung GmbH
- Christoph Münch, Helmut Langbein, Lechner GmbH

Contractoren

- Tobias Dworschak, vedec – Verband für Energiedienstleistungen, Effizienz und Contracting e.V.
- Hartmut Kämper, BDEW Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e. V.
- Stefan Scherz, EWUS Effiziente Wärme- und Stromlieferung GmbH
- Jens Großmann, AGFW - Der Energieeffizienzverband für Wärme, Kälte und KWK e. V., Stadtwerke Leipzig
- Anett Tast, Sandra Schulze, Ramona Pöhler, AGFW - Der Energieeffizienzverband für Wärme, Kälte und KWK e. V., EVH GmbH

Die Verbandsvertreter:innen haben häufig vorbereitend auf das Interview Meinungsbilder und Erfahrungswerte von ihren Mitglieder eingeholt, sodass bereits verdichtete Informationen vorhanden waren. Auch einzelne Beispielfälle wurden zu Verständnis- und Erläuterungszwecken dokumentiert.

Allen Interviewpartner:innen wurde zugesichert, dass die Inhalte nur anonymisiert verwendet werden. Für jedes Interview wurde ein Ergebnisprotokoll angefertigt, welches von den Interviewpartner:innen ergänzt und redigiert werden konnte. Die Antworten wurden anschließend, untergliedert in die jeweiligen Themengebiete, in einer Ergebnistabelle zusammengeführt. Auf dieser Grundlage wurden nachfolgend die Gemeinsamkeiten, die Unterschiede und gegebenenfalls auch differierende Ansätze, Bewertungen und Positionen herausgearbeitet.

Da die Interviews offen geführt wurden, kamen von den Interviewpartner:innen teilweise konforme, aber teilweise auch divergierende Angaben, selbst innerhalb der gleichen Akteursgruppe. So konnte ein breites Meinungsbild zu den jeweiligen Sachverhalten erfasst und verschiedene Gesichtspunkte aufgenommen werden. Diese werden nachfolgend thematisch dargestellt, wobei wir hierbei jeweils von Seite der Mietenden, Vermietenden und Contractoren (oder Anbieter) sprechen.

Da aus jeder Zielgruppe nur 4-6 Personen interviewt wurden, wurden bei der Auswertung auch Einzelmeinungen berücksichtigt. Quantitative Einschätzungen, die in den Interviews gegeben wurden, beruhen nicht auf empirischen Analysen und sind damit statistisch nicht signifikant, sondern können lediglich als Schätzung betrachtet werden. Unterschiedliche Einschätzungen zwischen den Zielgruppen als auch innerhalb einer Zielgruppe werden nachfolgend jeweils beschrieben, sodass die Bandbreite in der Bewertung einzelner Themen deutlich wird.

In den folgenden Kapiteln werden die Ergebnisse analysiert und ausgewertet. Dafür wurden die zu beantwortenden Leitfragen fünf Kapiteln und mehreren jeweiligen Unterkapiteln thematisch zugeordnet. Innerhalb der Unterkapitel wird auf die Ergebnisse der relevanten, angewendeten Methoden eingegangen und daraus ein Fazit abgeleitet.

3 Dynamik des Marktes

3.1 Allgemeine Entwicklung des Marktes

i

Leitfragen

- ? Wie haben sich die Märkte für Wärmelieferung seit Einführung der WärmeLV entwickelt?
- ? Wie viele Anlagen sind insgesamt bei bundesweiter Betrachtung nach Einführung der Regelung von Eigenversorgung (EV) auf Contracting (gWL) umgestellt worden?

Methodische Hinweise

Insgesamt gibt es keine offizielle Erhebung bzw. Regelung, die Marktteilnehmer:innen zu einer regelmäßigen Auskunft zu Fragen der gWL verpflichten würde. Entsprechend gibt es keine offizielle Statistik zur gWL. Auch im Mikrozensus wird das Thema gWL nicht abgefragt. Nichtsdestotrotz wurden hierfür Daten aus dieser Quelle so ausgewertet, dass Wärmeversorgungsoptionen, die bei der gWL in Frage kommen, besonders hervorgehoben werden.

Zusätzlich zu den Ergebnissen der Befragung und Interviews werden die EDL-Markterhebung (BfEE 2021, 2020, 2019, 2018; Prognos et al. 2013), die vedec-Mitgliederbefragung (Vedec 2020b) und eine Sonderauswertung vom GdW zur Quantifizierung herangezogen.

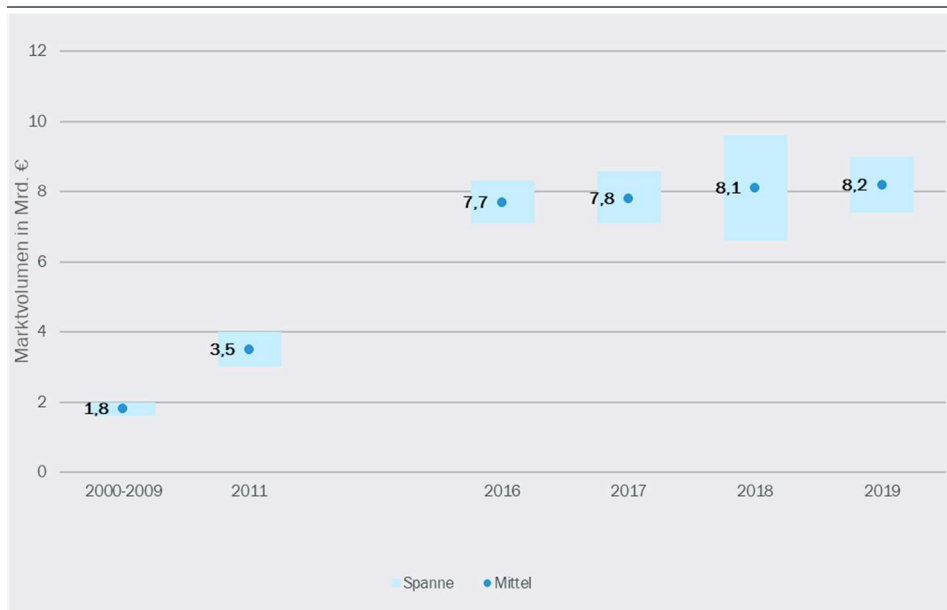
Statistische Analyse

Entwicklung der Umsätze

Die Marktdynamik der gWL insgesamt¹ lässt sich aus den absoluten jährlichen Marktvolumina, die im Rahmen der EDL-Markterhebungen seit 2017 ermittelt werden (BfEE 2021, 2020, 2019, 2018, 2017) ableiten (siehe Abbildung 4). In einer ähnlichen Studie wurde das Marktvolumen im Jahr 2011 und vor 2009 mit weniger aufwendigen Methoden ermittelt (Prognos et al. 2013). Trotz der methodischen Änderungen und Unsicherheiten kann festgehalten werden, dass sich der Contracting-Markt nach einem vor 2011 recht dynamischen Aufwuchs in den letzten Jahren eher stabil notiert, bei insgesamt sehr moderaten Wachstumsquoten.

¹ Nicht nur für Wohngebäude

Abbildung 4: Ermittelte Marktvolumina aus den EDL-Markterhebungen

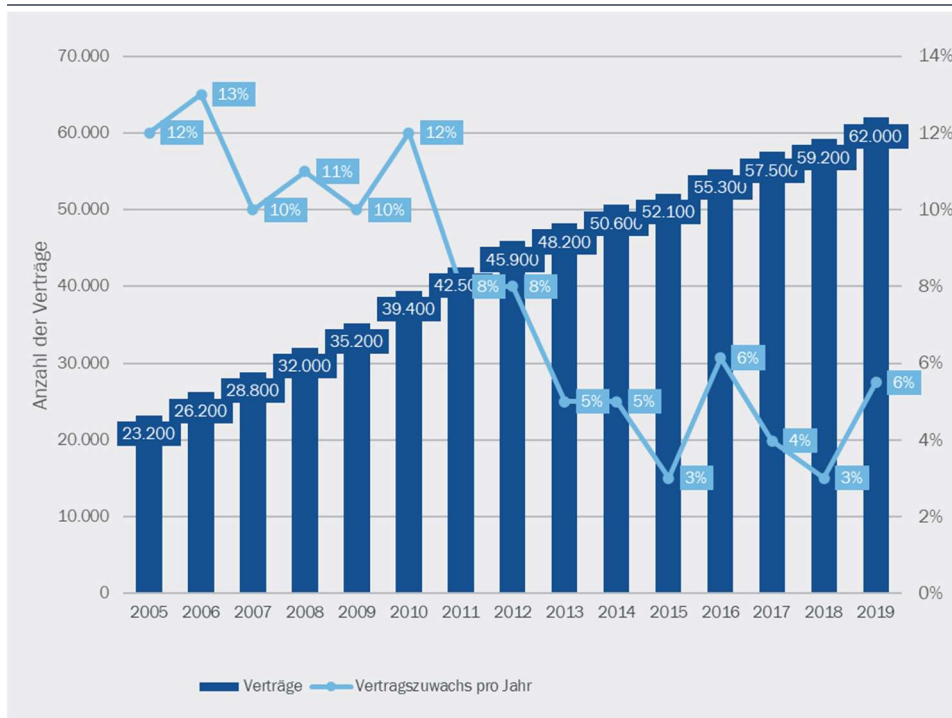


Quelle: (BfEE 2021, 2020, 2019, 2018; Prognos et al. 2013)

© Prognos AG, 2021

Darüber hinaus zeigt die regelmäßige Befragung des Verbands für Energiedienstleistungen, Effizienz und Contracting e.V. (vedec) eine ähnliche Dynamik. Diese entspricht zwar nicht dem gesamten Contracting-Markt, stellt allerdings eine Entwicklung aus Sicht der vedec-Mitgliedsunternehmen dar, die der Abbildung 4 entnommen werden kann. Allgemein lässt sich feststellen, dass seit 2011 keine zweistelligen Wachstumsraten mehr erreicht wurden. Der Energie-Contracting-Markt ist ein relativ junger Markt. In diesem Zusammenhang ist der Rückgang der Vertragswachstumsraten aufgrund von Sättigungseffekten ein zu erwartender Effekt. Dennoch lässt sich festhalten, dass die Einführung der Wärmelieferverordnung zu keiner ausgeprägt großen Zunahme der wirtschaftlichen Aktivität geführt hat.

Abbildung 5: Entwicklung der Verträge von 2005 bis 2019 auf Basis der vedec-Mitgliederbefragung



Quelle: (Vedec 2020b)

© Prognos AG, 2021

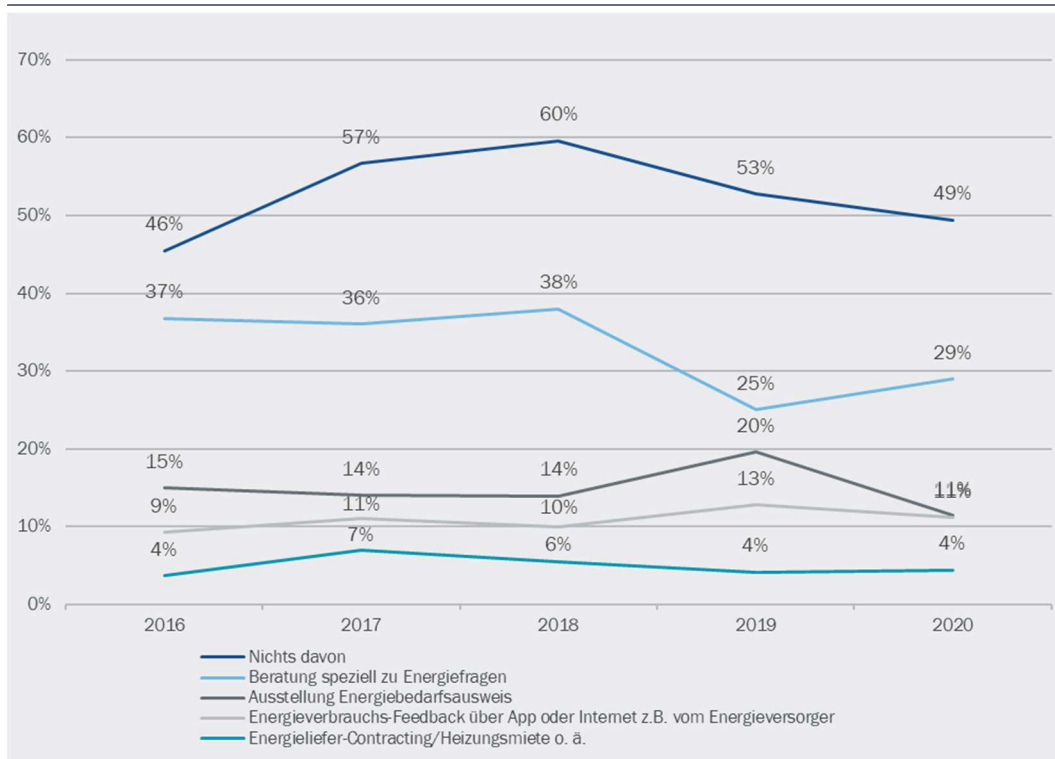
Einen optimistischen Ausblick ergeben die in der EDL-Markterhebung erhobenen Zukunftserwartungen der Contracting-Anbieter (EC-Anbieter): 71 % gehen von einem Wachstum aus, bezogen auf Energieliefer-Contracting sind es sogar 80 % (darunter die Hälfte von einem starken Wachstum) (BfEE 2021). Dieser Wert blieb in den letzten fünf Erhebungsjahren stabil und lag stets über 70 %. Allerdings betrifft diese Zukunftserwartung den gesamten Contracting-Markt (und nicht nur den Wohnungssektor²). Wie der Markt für gewerbliche Wärmelieferung (gWL) eingeschätzt wird, wird nachfolgend beleuchtet.

Entwicklung der Nachfrage

In der EDL Erhebung wird auch regelmäßig die Nachfrageseite erhoben. Abbildung 6 zeigt die Inanspruchnahme unterschiedlicher Energiedienstleistungen seitens der Privathaushalte. Während die Mehrheit keine EDL in Anspruch nimmt, findet die Energieberatung bei ca. ein Drittel der Befragten Verwendung. Das Energieliefer-Contracting hingegen wird von einem kleineren Anteil (unter 7 %) in Anspruch genommen. Ein leichter Rückgang ist in den letzten zwei Jahren zu verzeichnen. Darüber hinaus fällt der in Abbildung 6 abgebildete Wert in Höhe von 4,4 % für das Jahr 2020 größtenteils (2,6 %) auf nicht vermietende Eigentümer:innen; d. h. lediglich 1,9 % sind von den Regelungen der WärmelV betroffen.

² Die Einschätzung zur Marktentwicklung wird regelmäßig nach Produktgruppen (Energie-Contracting, Energieberatung, Energiemanagement etc.) abgefragt. Diese wird allerdings nicht nach Kundenkategorien/nachfragenden Sektoren differenziert. Aus diesem Grund liegt keine separate Einschätzung für den Wohnungsmarkt vor.

Abbildung 6: Inanspruchnahme von Energiedienstleistungen im Bereich Private Haushalte (Eigentümer:innen) in den Jahren 2016 bis 2020

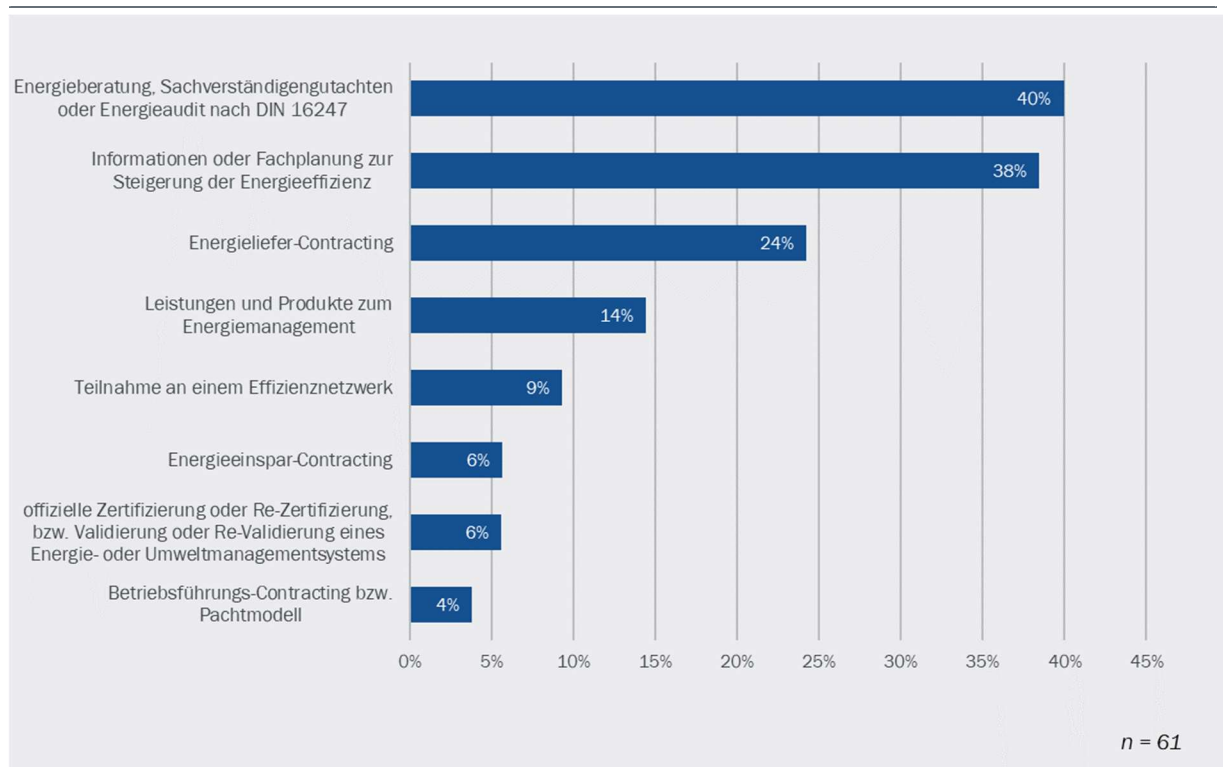


Quelle: (BfEE 2021, 2020, 2019, 2018, 2017)

© Prognos AG, 2021

Die Nachfragesicht der Unternehmen der Branche „Wohnungswesen, Immobilienwirtschaft“ ist unter Abbildung 7 dargestellt (BfEE 2021). Nach Energieberatung und Fachplanungsinformationen wird das Energieliefer-Contracting an dritter Stelle in Anspruch genommen (24 %, vgl. hierzu auch die Infobox zur Befragung des GdW 2021). Im Vergleich dazu beläuft sich der Wert bei Unternehmen aller Branchen auf 11-12 % im gleichen Jahr (BfEE 2021). Dementsprechend ist Energieliefer-Contracting besonders relevant für den Bereich vermieteter Bestände. Diese Aussage wird auch aus Anbietersicht bestätigt: wichtigste Kund:innengruppe der Energie-Contracting-Anbieter ist die Immobilienwirtschaft, gefolgt von der öffentlichen Hand.

Abbildung 7: Inanspruchnahme von Energiedienstleistungen im Bereich Unternehmen der Branche Wohnungswesen und Immobilienwirtschaft, im Jahr 2020



Quelle: (BfEE 2021)

© Prognos AG, 2021

i

Relevanz des Contracting-Marktes aus Sicht der Wohnungsunternehmen

Ergänzend zu den Erhebungen im Rahmen dieses Vorhabens hat der GdW im 1. Halbjahr 2021 eine Zusatzbefragung im Rahmen seiner jährlichen statistischen Erhebung zum Stichtag 31.12.2020 durchgeführt. Diese bestätigt die Relevanz des Marktsegments vor allem aus Sicht größerer Unternehmen. Hierzu haben 404 Wohnungsunternehmen ca. 493.600 Wohneinheiten (WE) als durch „einen Contractor versorgt“ gemeldet. Das sind knapp 14 % der ca. 3.000 Unternehmen, die fast 2 Mio. von insgesamt 6 Mio. der von GdW-Mitglieder bewirtschafteten Wohnungen repräsentieren (33 %).

Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Beantwortung der Zusatzumfrage freiwillig ist und nicht alle WU die Zusatzumfrage ausgefüllt haben – die Stichprobe repräsentiert mit einem Schnitt von 5000 WE pro Unternehmen eher die größeren Unternehmen. Ferner ist nicht auszuschließen, dass dabei auch fernwärmeversorgte Bestände als „versorgt durch einen Contractor“ eingestuft wurden. Die Bestände der GdW Unternehmen sind zu 46 % durch Fernwärme und zu 3 % durch Nahwärme beheizt (GdW 2021).

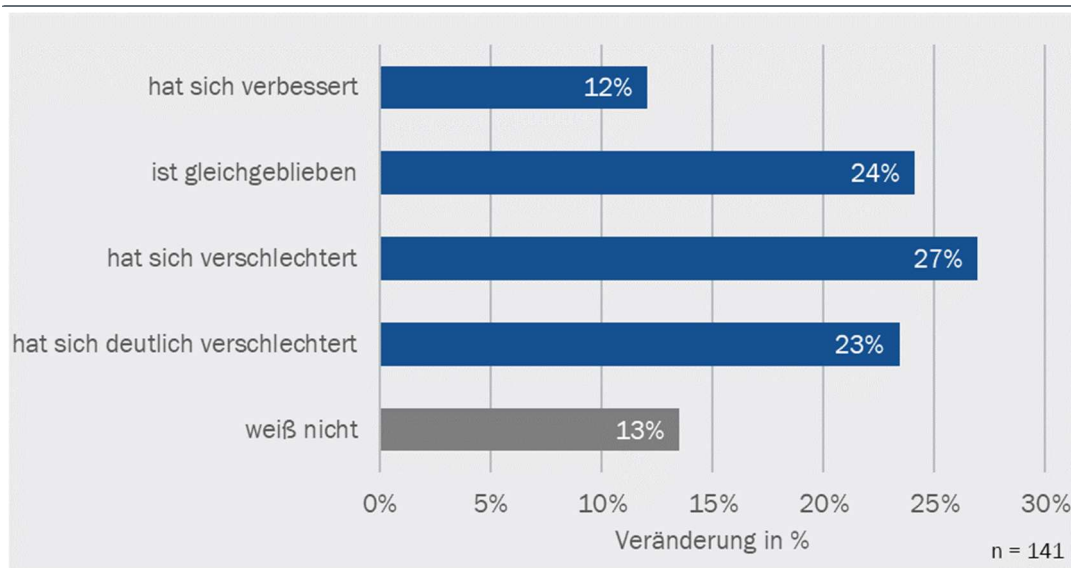
Grundsätzlich bestätigt dies die Relevanz der gWL für die Wohnungsunternehmen.

Befragung

Wie die vorausgehenden Analysen zeigen, entwickelt sich der Contracting-Markt durchaus robust, wenn auch nicht mehr mit den Wachstumsraten wie vor 2011. Dennoch sehen vor allem Anbieter die Situation im Marktsegment „Wohnungsbestand“ eher zurückhaltend.

Den Ergebnissen der Abbildung 8 zufolge sieht genau die Hälfte der befragten Anbieter eine Verschlechterung der Marktsituation der gWL für Wohngebäude seit Einführung der WärmeLV, während eine Verbesserung des Marktes lediglich von 12 % der Befragten gesehen wird. Auffällig ist die Diskrepanz zwischen dem zuvor gezeigten Optimismus in Bezug auf den Gesamtmarkt und der hier abzulesenden Skepsis in Bezug auf WL für den Wohnraum. Dies stellt nicht unbedingt ein Widerspruch dar, sondern zeigt deutlich, dass das spezifische Marktsegment WL für den Wohnraum auf Hürden stößt, die es im übrigen Markt nicht zu geben scheint.

Abbildung 8: Einschätzung zur Marktsituation seit Einführung der WärmeLV



Frage: Hat sich die Marktsituation im Segment „Wärmelieferung an Wohngebäude“ mit Einführung der WärmeLV (im Vergleich zu vorher) verändert?

Quelle: Ergebnisse der Online-Befragung von Anbietern gewerblicher Wärmelieferung

© Prognos AG, 2021

Literaturanalyse

Mit Einführung der WärmeLV wurde von Contracting-Anbietern eine deutliche Zunahme an Contracting-Projekten aufgrund des geklärten Zuganges zur Wohnungswirtschaft erwartet bzw. sogar festgestellt (Scherz 2015). Dies wird unter anderem auch mit neuen Kooperationen zwischen Unternehmen der Wohnungswirtschaft und Energiedienstleister begründet (Scherz 2015). Ein Vertreter des GdW (Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen) beurteilt den Contracting-Markt nach Einführung der WärmeLV allerdings skeptisch und sieht keine Änderungsansätze für die Folgejahre (Schürmann 2014).

Vier Jahre nach Einführung der WärmeLV wird konstatiert, dass selbst bei größeren Gebäuden die Marktdurchdringung hinter den Erwartungen zurückbleibe (BfWE 2017). Energiedienstleister resümieren ein Jahr später, dass viele kostenneutrale und klimaschonende Contracting-Projekte

nicht umgesetzt wurden (Lutsch et al. 2018). Dennoch nutzen ca. 60 % der Unternehmen in der Wohnungswirtschaft das WL-Contracting und haben Lieferverträge für etwa 30 % des Gebäudeportfolios abgeschlossen (BBH 2019).

Als Grund für das Ausbleiben eines „Contracting-Booms“ in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft werden die Regelungen der WärmeLV angesehen (Behrmann et al. 2021). Der vedec (Verband für Energiedienstleistungen, Effizienz und Contracting e.V.) reklamiert, dass neben dem aktuellen Zinsniveau und den niedrigen Energiepreisen die WärmeLV inklusive der geforderten Kostenneutralität die Umsetzung von Contracting im Gebäudebestand deutlich einschränken (Vedec 2020a). Daher fallen die geschäftlichen Erwartungen mit einem Wert von 6,0 auf einer Skala von 1 bis 10 in einer Mitgliederbefragung für das Jahr 2019 des vedec nur verhalten positiv aus (Vedec 2020a; Behrmann et al. 2021).

Betrachtet man speziell den Fernwärmeabsatz in Deutschland, so stagniert dieser seit Jahren. Zwar gibt es aufgrund der Verdichtung bestehender Netze einen leichten Anstieg der angeschlossenen Gebäude, der den geringeren Wärmeverbrauch in den Gebäuden kompensiert. Dennoch hat auch in diesem Sektor die WärmeLV keinen Schub gebracht. Als Gründe für die Stagnation werden u. a. die fehlende Regulierung des Fernwärmesektors, die damit verbundene kritische Haltung von Verbrauchern sowie wiederum die Anforderungen der WärmeLV benannt (UBA 2020).

Qualitative Interviews

Contractoren bewerten die Marktentwicklung eher kritisch: vor allem die mit dem Kostenneutralitätsnachweis verbundenen Anforderungen erschwerten Projekte im vermieteten Bestand, dazu kämen Engpässe auf Seiten der ausführenden Firmen. Seitens der gewerblichen und privaten Vermietenden als auch der Contractoren wurde berichtet, dass eine Marktverschiebung in Richtung des Neubaubereichs zu beobachten sei, da für diese Projekte die Kostenneutralitätsregelungen der WärmeLV nicht greifen. Seitens einzelner Anbieter wurde angeführt, dass neben Neubauprojekten vermehrt Contracting-Projekte für Nichtwohngebäude auf den Weg gebracht würden, um Wachstumschancen außerhalb des vermieteten Bestands zu nutzen.

Zusammenfassende Einordnung

Nach Einführung der WärmeLV erwarteten Marktakteure positive Marktimpulse, die allerdings in der Folge so nicht eingetreten sind. Bei insgesamt rückläufigen Wachstumsraten wächst der Markt nur noch langsam. Auch wenn die Hälfte der befragten Anbieter die Einführung der WärmeLV mit einer Verschlechterung der Marktsituation verbinden, kann die rückläufige Entwicklung bei den Wachstumsraten nicht allein auf die WärmeLV zurückgeführt werden, denn Sättigungseffekte und lange Reinvestitionszyklen im Heizungsmarkt spielen ebenfalls eine Rolle bei der Entwicklung des Marktvolumens³.

³ Diese Erkenntnisse basieren auf der langjährigen Marktbeobachtung der Autor:innen dieser Evaluierung: die Sättigung beschreibt die mit Wärmelieferung erzielte Marktdurchdringung (im Vergleich zur maximal erzielbaren Marktdurchdringung) während die Reinvestitionszyklen die generelle Umsetzungsrate im Heizungsmarkt bestimmt (vgl. u. a. BfEE 2017ff).

3.2 Arten der gewerblichen Wärmelieferung

i

Leitfrage

- ? Welche Formen von Contracting (Anlagen-Contracting, Lieferung aus einem Wärmenetz, Betriebsführungs-Contracting) wurde dabei jeweils gewählt und aus welchen Gründen?

Methodische Hinweise vorab

Eine quantitative Antwort auf diese Leitfrage liefert insbesondere die durchgeführte Befragung. Dazu stehen verwertbare Aussagen sowohl aus Anbietersicht als auch Nachfragesicht zur Verfügung. Wie bereits im Unterkapitel 2.5.3 erwähnt sind Fernwärmeanbieter in der Befragung stark vertreten, was bei der Interpretation der folgenden Ergebnisse mitbedacht werden soll.

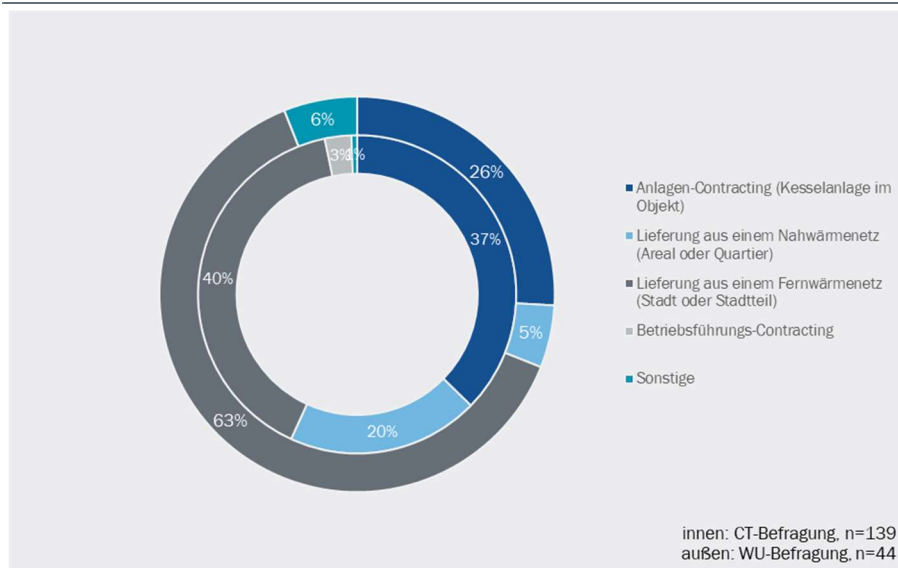
Darüber hinaus sind die Produkte der gWL nicht immer eindeutig definiert. Dementsprechend könnte einem Teil der Befragten der Unterschied zwischen Produkten unklar sein. Die folgende Abgrenzung der Produkte wurde den Befragten zur Verfügung gestellt. Außerdem wurde auf den Unterschied zwischen Nah- und Fernwärme in den Fragebögen gesondert eingegangen.

- Lieferung aus einem Fernwärmenetz (Stadt oder Stadtteil)
- Lieferung aus einem Nahwärmenetz (Areal oder Quartier, kurz WL-Contracting)
- Anlagen-Contracting (Kesselanlage im Objekt, kurz WL-Contracting)
- Betriebsführungs-Contracting (kurz BF-Contracting)
- Sonstige

Befragung

Die Abbildung 9 zeigt aus Anbietersicht (WL) und Nachfragesicht (WU), welche Formen von gWL überwiegend angeboten bzw. in Anspruch genommen werden. Bei ca. der Hälfte der Fälle geht es um Wärme, die mit Hilfe von Fernleitungen transportiert wird. Auch wenn bei der WL-Befragung überproportional viele Fernwärmeanbieter teilgenommen haben, wird hier aus Nachfragesicht der Wert bestätigt bzw. sogar höher eingeschätzt (63 %). Die am zweithäufigsten genutzte Form stellt das Anlagen-Contracting dar, bei dem es sich um eine dezentrale, objektorientierte Wärmeversorgung handelt. An dritter Stelle kommt die quartierorientierte Wärmebereitstellung mit 20 % (WL) gegenüber 5 % (WU). Bemerkenswert ist, dass bei der WL-Befragung die Lieferung aus einem Nahwärmenetz eine deutliche Streuung aufwies. Sechs Befragte gaben an, dass sie 70 bis 100 % Nahwärmeverträge anbieten. Bis auf diese Fälle scheint die Lieferung aus der Nahwärme ein Nebengeschäft für die Anbieter zu sein. Das BF-Contracting spielt hingegen kaum eine Rolle (unter 3 %).

Abbildung 9: Angebotene oder in Anspruch genommene Formen von gWL für Wohngebäude, gemittelte Werte



Frage: Welche Form von gewerblicher Wärmelieferung wurde in Ihren Verträgen für Wohngebäude gewählt? Schätzen Sie bitte die Anteile in Ihren Verträgen der letzten 5 Jahre (jeweils: _____ % (0-100%, Summe max. 100))

Quelle: Ergebnisse der Online-Befragung von Anbietern gewerblicher Wärmelieferung und von Wohnungsunternehmen und Immobilienverwaltende © Prognos AG, 2021

Qualitative Interviews

Fernwärme wird vorrangig von gewerblichen Vermietenden in urbanen Räumen genutzt, da hier die notwendige Wärmedichte für größere Netze gegeben sei. Insofern ist sie häufig in größeren Städten, in den neuen Bundesländern allerdings auch in kleineren Städten anzutreffen.

Das WL-Contracting (auch Voll-Contracting) wird insbesondere deshalb häufig durch Vermietende genutzt, weil es ein vollumfängliches Servicepaket inklusive der Finanzierung der Investitionskosten für die neuen Anlagen, die komplette Instandhaltung und die WL bietet. Berichtet wurde seitens der Wohnungsverwalter von Projekten, die nach Implementierung durch die Wohnungsverwaltung nachträglich ins WL-Contracting überführt wurden, weil der Betreuungsaufwand von Wohnungsverwaltenden nicht geleistet werden konnte. Daneben gibt es Sonderformen, beispielsweise wird bei Kraftwärme-Kopplung- Lösungen (KWK) nur das neue BHKW- durch den externen Dienstleister installiert und betrieben, während der vorhandene, zumeist gasbefeuerte Spitzenlastkessel weiterhin vom Vermietenden betrieben wird⁴ (sogenanntes Beistell-Contracting).

Contractoren hätten ebenfalls ein besonderes Interesse am WL-Contracting, da die Wertschöpfungstiefe hier größer sei als beim BF-Contracting. Zudem betreiben sie in diesem Modell die von ihnen selbst geplante und installierte Anlage. Bei der gWL ist der Contractor üblicherweise nur bis

⁴ Aus technischer Sicht ist die Trennung der Wärmeerzeuger problemlos machbar, insbesondere wenn die gelieferte Wärmemenge aus beiden Wärmeerzeugern getrennt erfasst wird, bevor die Wärme in den gemeinsamen Vorlauf für die Heizungs- und Warmwasserbereitung eingespeist wird. In der Regel wird das BHKW eher klein dimensioniert und in der Grundlast betrieben, sodass es auf lange Laufzeiten kommt. Nur an Zeiten, an denen die Wärmeleistung des BHKWs nicht ausreicht (z. B. an kalten Wintertagen), schaltet sich der sog. Spitzenlastkessel automatisch zu. Dieser ist durchweg so groß dimensioniert, dass er die Beheizung des Gebäudes auch alleine sicher stellen kann. Dafür wird meist der bereits vorhandene Kessel genutzt.-Die Investition des Contractors betrifft in diesem Fall nicht den Kessel, sondern lediglich das BHKW, welches quasi „neben der bestehenden Anlage“ betrieben („beigestellt“) wird.

zum Wärmemengenzähler (Primärnetz) zuständig, Betrieb, Wartung und Instandhaltung des gesamten Sekundärnetzes (also die Verteilung im Gebäude) obliegt dem Eigentümer.

Daneben werden teilweise Pacht- und Betriebsführungsmodelle für BHKWs genutzt, bei denen die gWL mit einer Stromlieferung kombiniert wird. Ein Treiber für diese Modelle ist eine Ungleichbehandlung im EEG: während Contractoren die volle EEG-Umlage auf den produzierten und gelieferten Strom entrichten müssen, müssen Vermietende lediglich einen ermäßigten Satz entrichten. Es ist davon auszugehen, dass dieses Modell weniger verbreitet ist, denn die Abgrenzung zum Finanzierungsleasing als genehmigungspflichtiges Finanzierungsgeschäft ist bisher nicht eindeutig entschieden. Empirische Datenquellen zur Verbreitung von Pacht- und Betriebsführungsmodellen liegen nicht vor.

BF-Contracting würde von der Wohnungswirtschaft auch als strategische Vorstufe für die Übertragung der Anlagen in Voll-Contracting genutzt. Im Wesentlichen könne dabei das Anlagenportfolio systematisch analysiert und im Contracting strategisch optimiert werden (hierzu näheres im Kapitel 7.4).

Seitens der privaten Vermietenden mit Streubesitz, aber auch der Verwaltenden wird angeführt, dass aufgrund nicht eindeutig regelbarer Schnittstellen zwischen Eigentümer:innen und Contractor beim BF-Contracting insbesondere Haftungsfragen zu Konflikten führen können und daher das BF-Contracting weniger genutzt würde. Denn anders als beim klassischen WL-Contracting gehöre die Wärmeerzeugungsanlage inklusive der Peripherie dem Eigentümer; sei also bereits installiert und würde vom Contractor betrieben und optimiert werden.

Letztendlich wird das BF-Contracting mitunter auch angewendet, wenn der Wärmeliefer-Vertrag ausgelaufen ist, die Anlagen aber weiterhin durch den Contractor in Verbindung mit einer gWL betreut würden.

Literaturanalyse

Der Berliner Mieterschutzbund kritisiert, dass beim Umstieg auf WL häufig nur die „(Bestands-) Technik übernommen werde“ und die Wärmeversorgungsanlagen nicht ausgetauscht würden (Schneller et al. 2017)⁵. Eine teilweise Erneuerung der Anlagen sei in der WärmeLV gesetzlich nicht vorgesehen, sondern nur eine „Alles- oder Nichts-Lösung“ (Harz und Schmid 2014)⁶, d. h. es sei zweifelhaft, wie mit Teilerneuerungen von Anlagen umgegangen wird.

Zusammenfassende Einordnung

Das Geschäftsmodell „WL-Contracting“ ist -außerhalb der Fernwärmegebiete- das (bevorzugte) Kerngeschäftsmodell der gWL im Markt („Voll-Contracting“). Es wird überwiegend angewendet, da es die größte Wertschöpfungstiefe bei einer gleichzeitig klar definierten Schnittstelle ermöglicht.

BF-Contracting kann als eine „Variante“ betrachtet werden, die häufiger als Vorstufe zum WL Contracting (oder auch als „gWL light“) genutzt wird, insbesondere wenn geltende Rahmenbedingungen das Voll-Contracting erschweren (z. B. die Ungleichbehandlung der Stromlieferung bei der

⁵ Hierbei ist zu berücksichtigen, dass gemäß § 556c Abs. 1 die Umstellung auf ein BF-Contracting möglich ist, sofern der Jahresnutzungsgrad der Bestandsanlage mindestens 80 Prozent beträgt. Mit dieser Regelung wird bezweckt, dass nur neuere Anlagen in das BF-Contracting überführt werden [Anm. d. Verf.].

⁶ Die These „alles oder nichts“ ist aus unserer Sicht nicht ganz nachvollziehbar, immerhin sind z. B. im Rahmen einer „Beistellung“ auch Teillösungen möglich, wenn auch vertraglich komplex [Anm. d. Verf.].

EEG-Umlage ⁷⁾). In Kapitel 7.4 wird im Zusammenhang mit BF-Contracting noch weiteren Hinweisen nachgegangen, die das BF-Contracting als Vorstufe zur gWL beleuchten.

Die Gründe für ein Ausweichen vom Kernmodell sind nach vorliegenden Erkenntnissen nicht *allein* aber *auch* in der WärmeLV, zu sehen. Zumindest scheint ein zunächst nicht-investiver Einstieg im Sinne einer „gWL light“ zur weiteren Auslotung der Kostenneutralitätsvorgabe (vgl. hierzu Kap. 7.4) einen pragmatischen Ansatz zu bieten. Weitere Schwierigkeiten können z. B. beim Eigentumsübergang, bei der Finanzierung, aber auch bei der Gestaltung von Abgaben, Umlagen etc. bei einer mit der gWL verbundenen Stromlieferung auftreten (vgl. hierzu Kap. 3.1).

3.3 Kund:innenstruktur der gewerblichen Wärmelieferung

i

Leitfrage

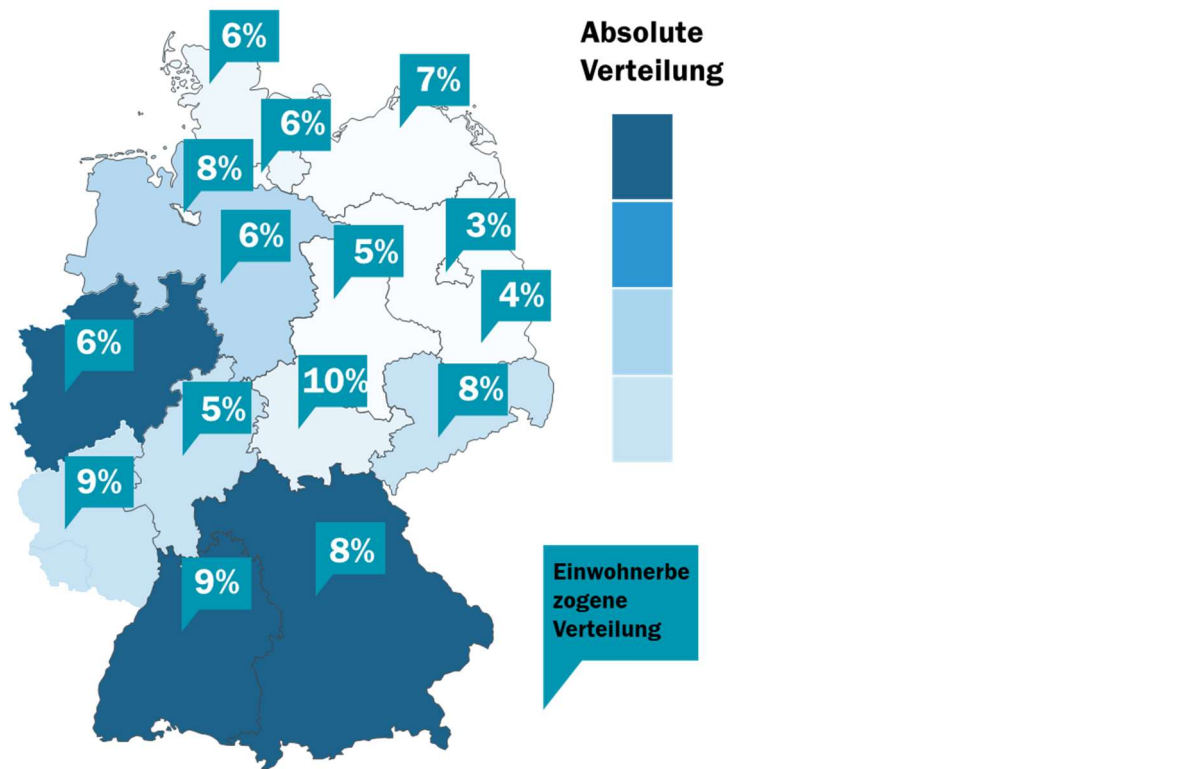
- ? Wie verteilt sich die Zahl der erfolgten Umstellungen auf gewerbliche Vermietende (z. B. Wohnungsbaugesellschaften) und private Vermietende?
- ? Sind regionale Unterschiede erkennbar?

Statistische Analyse

Regionale Unterschiede bei der Umstellung auf WL können mit den verfügbaren statistischen Daten nur bedingt abgeleitet werden. Allerdings liefert die EDL-Markterhebung eine regionale Verteilung der Inanspruchnahme von Energie-Contracting über alle Branchen (nicht nur Wohnungswirtschaft) wertvolle Hinweise. Absolut betrachtet kommt fast 60 % der Nachfrage aus den drei einwohnerreichen und wirtschaftlich starken Bundesländern Nordrhein-Westfalen, Bayern und Baden-Württemberg. Diese Verteilung wird durch die in dieser Studie durchgeführte Online-Befragung der Anbieter bestätigt. Dementsprechend gaben 24 %, 14 % und 16 % der Befragten an, jeweils in Nordrhein-Westfalen, Bayern und Baden-Württemberg überwiegend aktiv zu sein, 11 % hingegen ohne regionalen Schwerpunkt bzw. überregional aktiv. Setzt man hingegen, wie in Abbildung 10, die Verteilung ins Verhältnis zur Einwohnerzahl der jeweiligen Bundesländer, lässt sich eine deutlich gleichmäßigere Verteilung mit Werten zwischen 3 % und 10 % aller Befragten feststellen, die Contracting in Anspruch nehmen.

⁷⁾ Bei einer Stromlieferung an Letztverbraucher:innen wird regelmäßig die volle EEG-Umlage in Höhe von (derzeit ca.) 6,5 ct/kWh fällig. Diese ist bei einer Stromlieferung durch den Contractor vom Abnehmer in jedem Fall zu erheben und an die Übertragungsnetzbetreiber abzuführen. Dagegen verringert sich bei einer sog. „Eigenversorgung“ (Deckung des eigenen Strombedarfs durch eine eigene EEG- oder eine eigene hocheffiziente KWK-Anlage) die EEG Umlage auf 40% der vollen Umlage, bzw. sie entfällt ganz bei einem Eigenbedarf von bis zu 30 MWh. Bei dem Kriterium der „Eigenversorgung“ wird streng auf die Personenidentität zwischen Versorger und Abnehmer geachtet. Die beträchtliche Differenz in der EEG-Umlage führt dazu, dass sich eine Stromversorgung im Contracting regelmäßig unvorteilhafter als die Eigenversorgung darstellt. Im Rahmen eines Betriebsführungs-Contractings wird dagegen die „Belieferung durch Dritte“ vermieden und der Status als „Eigenversorger“ gewahrt, insbesondere wenn das wirtschaftliche Betriebsrisiko der Anlage weiterhin auf seiten des Abnehmers liegt und die Versorgung des Abnehmers durch eine Anlage im (engeren) räumlichen Zusammenhang erfolgt.

Abbildung 10: Regionale Verteilung der Energie-Contracting-Nachfrage (Unternehmen, branchenübergreifend⁸) im Jahr 2020



Quelle: (BfEE 2021)

© Prognos AG, 2021

Insofern lassen sich für das Segment Wohnungsbestand nur bedingt Rückschlüsse auf die regionale Verteilung ziehen. Offenbar sind es vielmehr lokale Kriterien, die gWL attraktiv machen: beispielsweise große Liegenschaften, große Bestände im Sammelbesitz, Verfügbarkeit von Infrastrukturen bzw. Wärmenetzen etc. Dies spiegelt sich in der GdW-internen Zusatzbefragung zum Contracting wider. Diese zeigt regionale Schwerpunkte in Ballungsräumen (z. B. Berlin und Hamburg) für das WL-Geschäft und in den neuen Bundesländern, wo Fernwärmeversorgung und größere Bestände im Sammelbesitz traditionell weiter verbreitet sind. Allerdings handelt es sich, wie bei der Online-Befragung, um eine nicht-repräsentative Erhebung innerhalb der Wohnungswirtschaft, starke Streuung bei den einzelnen Regionen hängt dabei auch vom Rücklauf ab.

⁸ Eine Reduzierung auf die Branche „Wohnungswesen, Immobilienwirtschaft“ würde zu geringen Fallzahlen führen und keine repräsentativen Ergebnisse liefern.

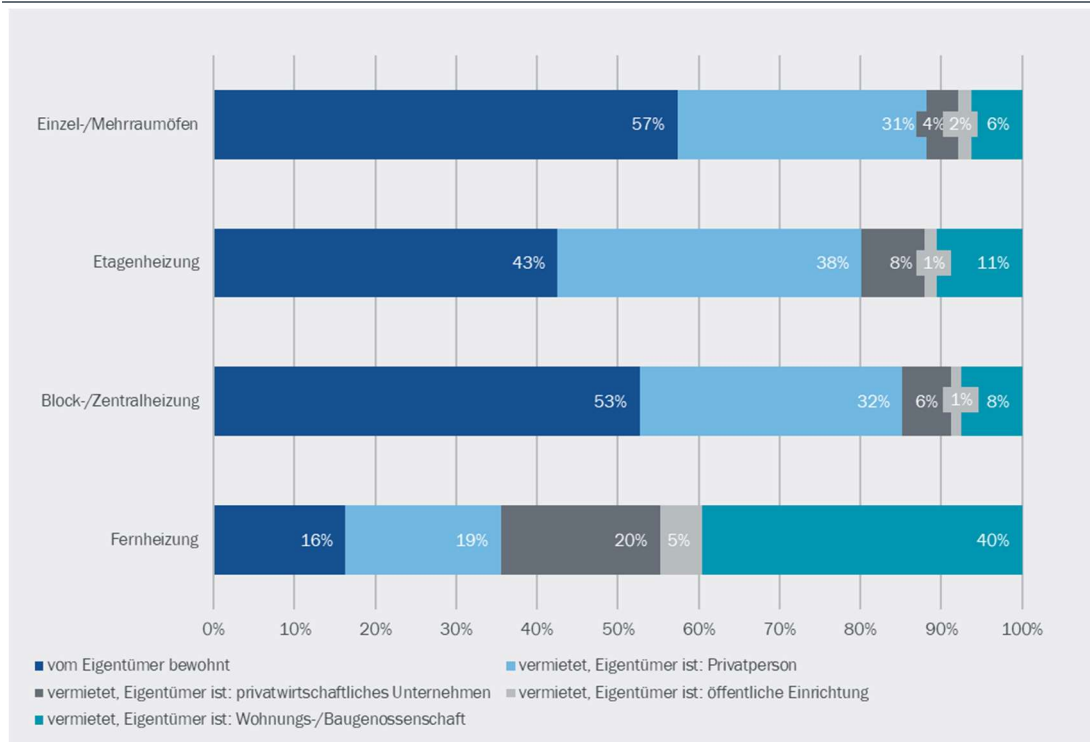
Tabelle 4: Zusatzbefragung vom GdW zur "Anzahl der eigenen Wohnungen in Gebäuden, für die Ihr Unternehmen die Wärmeversorgung auf einen Contractor übertragen hat" (umgerechnete Werte)

Bundesland	Verteilung Anzahl von Wohnungen im Contracting je 1 Mio. Einwohner
Schleswig-Holstein	2%
Hamburg	24%
Niedersachsen	2%
Bremen	14%
Nordrhein-Westfalen	1%
Hessen	1%
Rheinland-Pfalz	1%
Baden-Württemberg	1%
Bayern	1%
Berlin	15%
Brandenburg	3%
Mecklenburg-Vorpommern	9%
Sachsen	6%
Sachsen-Anhalt	15%
Thüringen	k. A.

Quelle: Eigene Berechnung auf Basis von (GdW 2021)

Einen interessanten Einblick bietet die Verteilung der Eigentumsstrukturen nach Beheizungsart aus der statistischen Analyse (siehe Abbildung 11), auch wenn sie keine direkten Rückschlüsse auf Contracting zulässt. Auffällig ist, dass die Fernwärme besonders stark im Sammelbesitz vertreten ist. Darüber hinaus besteht innerhalb des vermieteten Bereiches ein Verhältnis von 1:3 von privaten Vermietenden zu gewerblichen Vermietenden.

Abbildung 11: Bewohnerstruktur nach Art der Beheizung



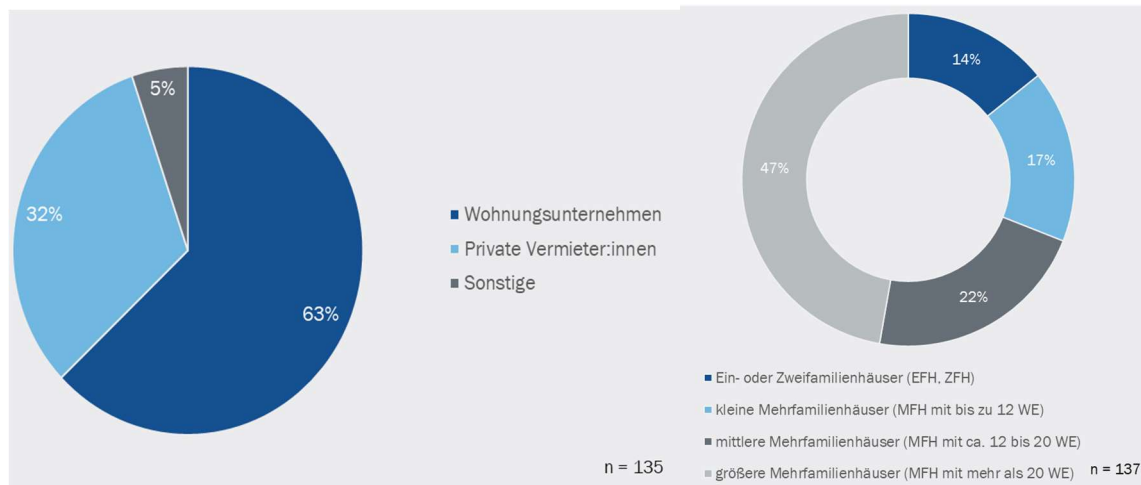
Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von (Statistisches Bundesamt 2019)

© Prognos AG, 2021

Befragung

Die zuvor festgestellte Aufteilung auf private und gewerbliche Vermietende wird auch von der Befragung der Anbieter bestätigt (siehe Abbildung 12), wobei hier der Anteil der privaten Vermietenden leicht höher liegt. Welche Art von Gebäuden überwiegend in Frage kommen, kann auch der Abbildung 12 entnommen werden. Besonders interessant für die WL sind mittlere bis große Mehrfamilienhäuser (größer als 12 Einheiten), die zusammen mehr als zwei Drittel der Projekte der befragten Anbieter abdecken. Lediglich 14 % der Projekte fallen auf Ein- und Zweifamilienhäuser. Letztere entsprechen 59 % der Wohnfläche in Deutschland (Dena Gebäudereport 2016).

Abbildung 12: Verteilung der Verträge auf gewerbliche und private Zielgruppen sowie auf Gebäudetypen



Frage: Wie verteilt sich die Zahl Ihrer Verträge auf gewerbliche Vermietenden (z. B. Wohnungsunternehmen) und private Vermietenden? (links) Welche Gebäudetypen beliefern Sie? Schätzen Sie bitte die Häufigkeitsverteilung in Prozent. (rechts); jeweils: _____ % (0-100%, Summe max. 100)

Quelle: Ergebnisse der Online-Befragung von Anbietern gewerblicher Wärmelieferung

© Prognos AG, 2021

Literaturanalyse

WL eignet sich eher für größere Gebäude oder Quartiere, die Angaben hierzu reichen von ca. 1.000 Quadratmetern bis 2500 Quadratmetern, jährlichen Energiekosten ab 10.000 Euro/Jahr (Autenrieth 2015; BMVBS/BBSR 2009; Huskic 2017) bzw. einer Mindestanzahl von 13 Wohneinheiten (Schürmann 2014). Insofern ergibt sich allein aus der Struktur des Geschäftsmodells ein deutlicher Schwerpunkt auf größere Bestände in der Hand eines Eigentümers („Sammelbesitz“).

Zwar gibt es Autoren, die Contracting bereits ab vier bis sechs Wohneinheiten als anwendbar sehen (Kaiser et al. 2018), jedoch schätzt Gerold Happ, Geschäftsführer für Immobilien- und Umweltrecht beim Verband Haus und Grund Deutschland, die Situation so ein: „Im Gegensatz zu den großen Vermietern mit mehreren Hundert oder Tausend Wohnungen, spielt das WL-Contracting für unsere Mitglieder, die in der Regel nur wenige Mietshäuser besitzen („Streubesitz“), eine geringere Rolle.“ (Schürmann 2014) Kleinere privat Vermietende machen etwa 2/3 aller Vermietenden aus, doch gerade sie nutzen Contracting kaum (Lammel 2017). Es wird angeführt, dass es „für knapp 90 % der Wohngebäude ... wegen der fehlenden Profitabilität keine Contracting-Angebote“ gab. Ein möglicher Ausweg aus diesem Dilemma wird in der Bündelung der Projekte gesehen, um Größenvorteile zu generieren, Risiken zu verteilen und um über die gWL attraktivere Projekte zu bieten (Kholodilin et al. 2016; DGB 2015).

Qualitative Interviews

Seitens der Wohnungswirtschaft und der Contractoren wurde hervorgehoben, dass aufgrund der Wärmedichten die gWL eher in Ballungsräumen vertreten sei als im ländlichen Bereich (siehe hierzu auch

Tabelle 4). Aus Sicht der Contractoren seien Eigentümer:innen mit großen Wohnungsbeständen besonders attraktiv. Die Wirtschaftlichkeit bei kleinen Objekten und Beständen, damit auch der Nachweis der Kostenneutralität, leide unter dem vergleichsweise hohen Anteil der Transaktionskosten. Im Hinblick auf den hohen Anteil gasbasierter Versorgungstechnik (siehe Kap. 4.1) stehen zudem Gebiete mit einem verfügbaren Gasnetz im Fokus der WL. Daher gibt es im ländlichen Bereich ohne Gasnetz nur vereinzelt Nahwärmeprojekte mit stärkerem Schwerpunkt auf erneuerbaren Energien („Bioenergie-Dörfer“).

Von Seiten der Contractoren wird übereinstimmend geäußert, dass die gWL bei privaten Vermietenden anteilig eher weniger am Markt vertreten sei, da vor allem die schwierigere Ansprache dieser Kund:innengruppe, höhere Transaktionskosten und geringere Wärmemengen die Projekte erschweren. Zwar seien Entscheidungsprozesse mit gewerblichen Vermietenden (auch) langwierig, aber die Projekte aufgrund höherer Investitions- und Dienstleistungsvolumina und der geringeren spezifischen Kosten (€/kW) viel attraktiver. Kleinere Anbieter würden bereits in Projekten ab 12 Wohneinheiten aktiv, größere Anbieter sogar erst ab 30 Wohneinheiten pro Gebäude. Gebäude dieser Größe gehören überwiegend gewerblichen Vermietenden. Dies wird auch von Vermietenden im Streubesitz bestätigt, denn sie konstatieren, dass Contractoren eher gewerbliche Vermietende adressieren.

WEGs werden seitens der Contractoren als die problematischste Kund:innengruppe betrachtet, da die Entscheidungsfindung als schwierig und langwierig wahrgenommen wird. Andererseits wurde seitens der Verwalter:innen berichtet, dass gerade Eigentümer:innen bzw. WEGs mit kleinen Wohnungsbeständen die Expertise und die personellen Kapazitäten von Contractoren sehr gut gebrauchen könnten, da sie mit anspruchsvolleren Technologien meist überfordert seien. (vgl. hierzu Kap. 7.3).

Regionale Unterschiede hinsichtlich der Umstellung auf WL nach Einführung der WärmeLV sind nicht erkennbar. Zwar wurde darauf hingewiesen, dass Fernwärme deutlich stärker in den neuen Bundesländern verbreitet sei und dort häufig sehr alte, mit hohen Netzverlusten behaftete, Leitungen genutzt würden. Mitunter spielten auch Leerstand, überdimensionierte Heizzentralen und damit verbundene hohe Kosten für die Anschlussnehmenden eine Rolle.

Zusammenfassende Einordnung

Das Segment der Wohnungswirtschaft ist das wichtigste Marktsegment für die gWL. Das Geschäftsmodell eignet sich insbesondere für Objektgrößen mit deutlich mehr als 10 Wohneinheiten in der Hand eines Eigentümers. Die Projektentwicklung erfordert gegenüber der Eigenversorgung einen planerisch-technischen, kaufmännischen, rechtlichen und einen akquisitorischen Zusatzaufwand, der sich vor allem bei größeren Projekten mit einem allein vertretungs- bzw. entscheidungsbefugten Ansprechperson wirtschaftlich darstellen lässt. Bei mehreren Ansprechpersonen (z. B. bei WEGs oder zwei benachbarten Objekten mit privaten Eigentümer:innen) können diese sog. „Transaktionskosten“ die Wirtschaftlichkeit (und damit auch den Nachweis der Kostenneutralität) gerade bei kleinen Projekten deutlich erschweren. Insofern ergibt sich allein aus dem Geschäftsmodell ein deutlicher Schwerpunkt auf größere Bestände in der Hand eines Eigentümers („Sammelbesitz“).

Die wenigen Erhebungen, die einen Aufschluss über die regionale Verteilung der Projekte erlauben, weisen nur bedingt auf regionale Unterschiede hin. Offenbar hängt es vielmehr von lokalen Kriterien ab, ob gWL attraktiv ist: förderlich sind große Liegenschaften, Bestände im Sammelbesitz, hohe Wärmedichten, Verfügbarkeit von Wärme- oder Gasnetzen. Dies spiegelt sich ebenfalls in einer GdW-internen Zusatzbefragung zum Contracting wider.

Darüber hinaus gibt es Hinweise, dass die gesetzlichen Rahmenbedingungen eine wichtige Rolle bei den Projekten spielen können, wie etwa das EWärmeG in Baden-Württemberg (siehe Kap. 4.1). Neben der WärmeLV sind auch die Regelungen des EEG relevant, wie im folgenden Kapitel noch ausgeführt wird.

Dennoch sind nach den wenigen, verfügbaren Auswertungen keine grundsätzlichen regionalen Unterschiede bei der gWL erkennbar; z. T. spiegeln die Ergebnisse eher strukturelle Merkmale, wie z. B. die Verbreitung von Fernwärme in urban verdichteten Räumen, wider.

3.4 Einfluss der Gesetzesänderung

i

Leitfrage

- ? In wie vielen Fällen wäre eine Umstellung auf Contracting auch ohne die Gesetzesänderung erfolgt?
- ? Beim Anlagen-Contracting: In wie vielen Fällen wäre die Anlage ohne Einschalten von Contracting trotzdem modernisiert worden?
- ? Wenn eine Modernisierung auch ohne Contracting erfolgt wäre – wäre die gleiche (bzw. ähnliche) Anlage oder eine andere Anlage eingebaut worden?

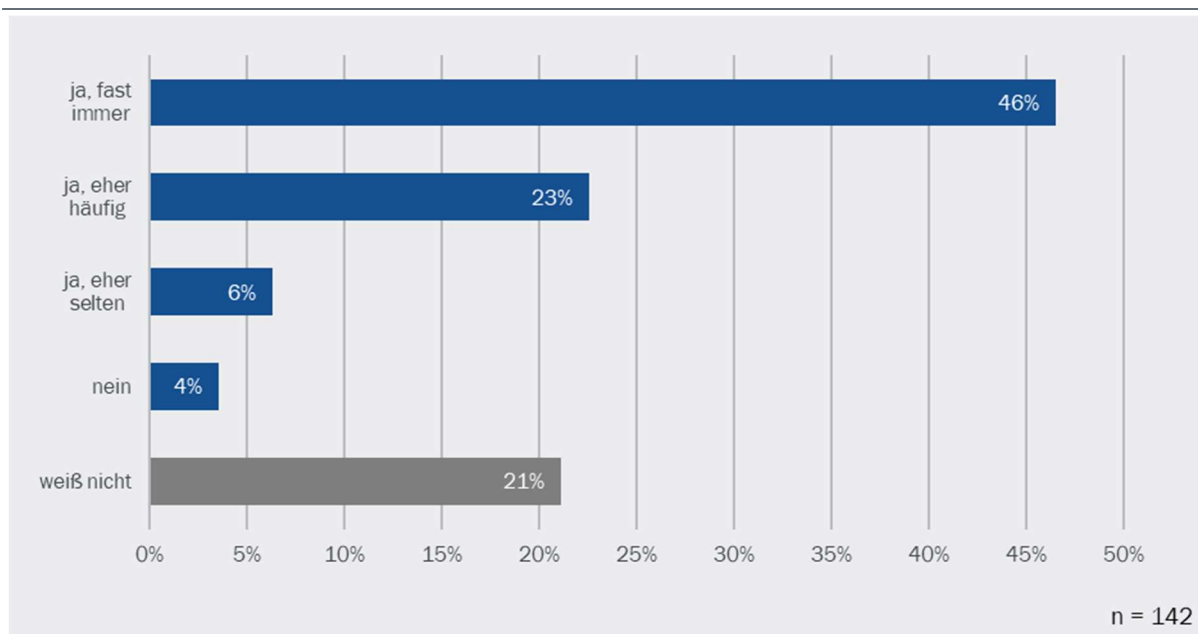
Methodische Hinweise vorab

Die Ursächlichkeit einer Maßnahme ist in der Praxis kaum durch Statistiken zu belegen, die von der Sache her zwar *Korrelationen*, aber keine *Kausalitäten* spiegeln können. Meist spielen für eine Entwicklung im Markt mehrere Faktoren eine Rolle, die sich gegenseitig aufheben oder auch verstärken können. Daher werden für diese Leitfragen keine weiteren statistischen Analysen herangezogen, sondern direkte Einschätzungen von Marktakteuren zu einer konkreten Frage eingeholt. Solche Befragungen spiegeln keine objektivierbare Faktizität, sondern eine subjektive Einschätzung. Dennoch können angesichts der guten Beteiligung Trendaussagen abgeleitet werden. Ferner können Einschätzungen durch die qualitativen Interviews validiert werden.

Befragung

In Bezug auf die Umstellungen schätzen mehr als Dreiviertel der Befragten ein, dass eine Umstellung auch ohne Einführung der WärmeLV stattgefunden hätte (vgl. hierzu Abbildung 13).

Abbildung 13: Umstellung auf WL ohne Einführung der WärmeLV



Frage: Hätten Ihre Kund:innen die Umstellung auf Wärmelieferung überwiegend auch ohne die Einführung der Wärmelieferverordnung im Jahr 2013 durchgeführt?

Quelle: Ergebnisse der Online-Befragung von Anbietern gewerblicher Wärmelieferung

© Prognos AG, 2021

Qualitative Interviews

Beurteilung der Gesetzesänderung

Aus Sicht der Vermietenden wurden etwas mehr Contracting-Projekte nach Einführung der WärmeLV umgesetzt, da die zuvor bestandenen Rechtsunsicherheiten (verschiedene Mietverträge im Bestand, Zustimmungserfordernis durch Mietende) durch die WärmeLV beseitigt wurden. Auf der anderen Seite wurde in Interviews mit der Wohnungswirtschaft geäußert, dass die Mietverträge bereits so ausgestaltet waren, dass auch ohne die Regelungen der WärmeLV eine Umstellung auf die WL möglich gewesen war⁹. Übereinstimmend war jedoch die Aussage, dass die WärmeLV nicht zu einer spürbaren Zunahme neuer Vertragsabschlüsse geführt habe.

Für große Wohnungsunternehmen ergab sich nunmehr die Möglichkeit, den Gesamtbestand bzw. große Immobilienportfolios in die gWL zu überführen. Dies wurde für große Portfolios z. T. durch Umstellung auf BF-Contracting praktiziert, tendenziell weniger durch die Umstellung auf Voll-Contracting (vgl. hierzu Kap. 7.4).

Anbieter haben in den Interviews einerseits die Meinung vertreten, dass die WU nach Einführung der WärmeLV schneller auf gWL umgestellt haben. Andererseits seien nach Einführung der WärmeLV weniger Contracting-Projekte im vermieteten Bestand umgesetzt worden. Nach Aussage eines Anbieters hätten ohne die WärmeLV wahrscheinlich mehr Neuverträge abgeschlossen werden können, da die vor Einführung der WärmeLV relevanten mietvertragsrechtlichen Themen von

⁹ In dieser auf den ersten Blick kontrovers erscheinenden Aussagen kann evtl. mit der unterschiedlichen Vertragssituation in den neuen und alten Bundesländern erklärt werden: Während in den neuen Bundesländern mit einer größeren Anzahl von neuen Mietverträgen Umstellungen auch ohne WärmeLV möglich waren, hinderte die große Zahl an alten Mietverträgen die Umstellung in den alten Bundesländern.

der gewerblichen Wohnungswirtschaft weitestgehend geklärt waren, aber der Kostenneutralitätsnachweis eine neue Hürde darstelle (siehe Kap. 5).

Wesentliche Gründe für/gegen die Umstellung auf Contracting nach Einführung der WärmeLV

Beim WL-Contracting kamen im Zusammenhang mit dem Kostenneutralitätsnachweis neue Anforderungen hinzu, die von den konkreten Rahmenbedingungen der einzelnen Projekte abhängen und mit gewisser Vorsicht verallgemeinert werden können: Der Contractor muss die Investitions- und Kapitalkosten, die Kosten für den Betrieb, die Wartung der Anlage sowie den Brennstoffbezug in den Wärmepreis einkalkulieren und darf die Betriebskosten für die bisherige Eigenversorgung mit Wärme oder Warmwasser nicht übersteigen. Die eher praxisfernen, aber anerkannten Pauschalwerte für die Bewertung des Jahresnutzungsgrades der Bestandanlagen (Bundesbauministerium 2009) werden als großes Hindernis angesehen (siehe Kap. 6.2), sodass einige Unternehmen der Wohnungswirtschaft von einer Umstellung auf die WL absahen, da die wirtschaftlichen Risiken als zu hoch bewertet wurden. Dies führte dazu, dass einige große Wohnungsunternehmen, aber auch viele Eigentümer:innen kleinerer Gebäude bzw. WEGs die Wärmeerzeugungsanlagen weiterhin selbst betreiben bzw. ohne Umstellung auf WL erneuert haben.

Seitens der Contractoren wird das Kostenneutralitätsgebot nach § 556c BGB / der WärmeLV wiederholt als wesentlicher Grund dafür genannt, dass viele neue Projekte nicht umgesetzt werden können (vgl. Kapitel 6.2).

Zusammenfassende Einordnung

Aus methodischen Gründen können die direkt der WärmeLV zuordbaren Effekte der WärmeLV nur begrenzt aus der Statistik abgeleitet werden. Die Evaluierung ist hier vornehmlich auf Auskünfte der Marktakteure angewiesen. Je nach Perspektive ergibt sich eine unterschiedliche Einschätzung. Dies mag den unterschiedlichen Ausgangsvoraussetzungen in den alten und neuen Bundesländern geschuldet sein.

Insgesamt kann konstatiert werden, dass das Marktgeschehen in erster Linie dem Heizungsmarkt folgt („nur wenn Kessel ausgetauscht werden müssen, entstehen überhaupt Handlungsnotwendigkeiten bzw. Gelegenheiten zur Umstellung“). In diesen Fällen können Angebote von Contractoren zu Vorzieheffekten oder – im Vergleich zu marktüblichen „Durchschnittslösungen“ zur Realisierung komplexerer Lösungen führen (siehe hierzu auch Kapitel 4)

Die WL-Anbieter sehen zur Hälfte eher eine Verschlechterung der Marktsituation im Wohnungsbestand, ferner sehen sie auf Seiten ihrer Kund:innen nur geringe zusätzliche Impulse zur Umsetzung. Die Wohnungsunternehmen scheinen diese eher zurückhaltende Einschätzung zu bestätigen.

4 Energieeinsparung & Klimaschutz

4.1 Beheizungsarten und eingesetzte Energieträger

i

Leitfrage

- ? Mit welchem Energieträger (z. B. Öl, Gas, Fernwärme) wurde jeweils vor und nach der Umstellung die Wärmeversorgung sichergestellt?

Methodische Hinweise vorab

Zur Beantwortung dieser Frage muss die Energieträgerstruktur der gWL im gesamten Gebäudeenergiemarkt kontextualisiert werden. In diesem Zusammenhang wird erstens anhand von statistischen Daten der allgemeine Energiemix im Wohngebäudesektor und die allgemeine Wechseldynamik unabhängig von der gWL in der letzten Dekade analysiert. Anschließend wird der Energiemix vor und nach der Umstellung auf gWL analysiert und mit dem zuvor beschriebenen Allgemeines geschehen verglichen. Da es keine amtlichen Daten zu den eingesetzten Energieträgern in der gWL gibt, werden dafür die Befragungsergebnisse der Anbieter von gWL herangezogen. Aufgrund der fehlenden Informationen zu den gelieferten Wärmemengen konnten die quantitativen Angaben der Anbieter zu den Energieträgern nicht gewichtet werden, was die Unsicherheit der Quantifizierung bezüglich der Umstellung auf gWL erhöht. Daher sind die nachfolgenden Berechnungen mit Vorsicht zu genießen und dienen in erster Linie dazu, einen groben Richtwert darzustellen.

Statistische Analyse und Befragung

Allgemeine Energieträgerstruktur im Wohngebäudesektor

Im Schnitt ist der im Wohngebäudesektor meist eingesetzte Energieträger Gas (52 %), gefolgt von Heizöl (24 %) und Fernwärme (14 %). Allerdings unterscheidet sich der vorfindliche Energiemix stark nach Baujahr der Gebäude, insbesondere nach Alt- und Neubau. Aktuell kommen Wärmepumpen hauptsächlich in Gebäuden zum Einsatz, die in den letzten zwei Dekaden errichtet wurden. Auch Biomasse (Holz, Holzpellets) spielt in neueren Gebäuden eine größere Rolle. Die Fernwärme hingegen findet auch in älteren Beständen Einsatz. (Statistisches Bundesamt 2019).

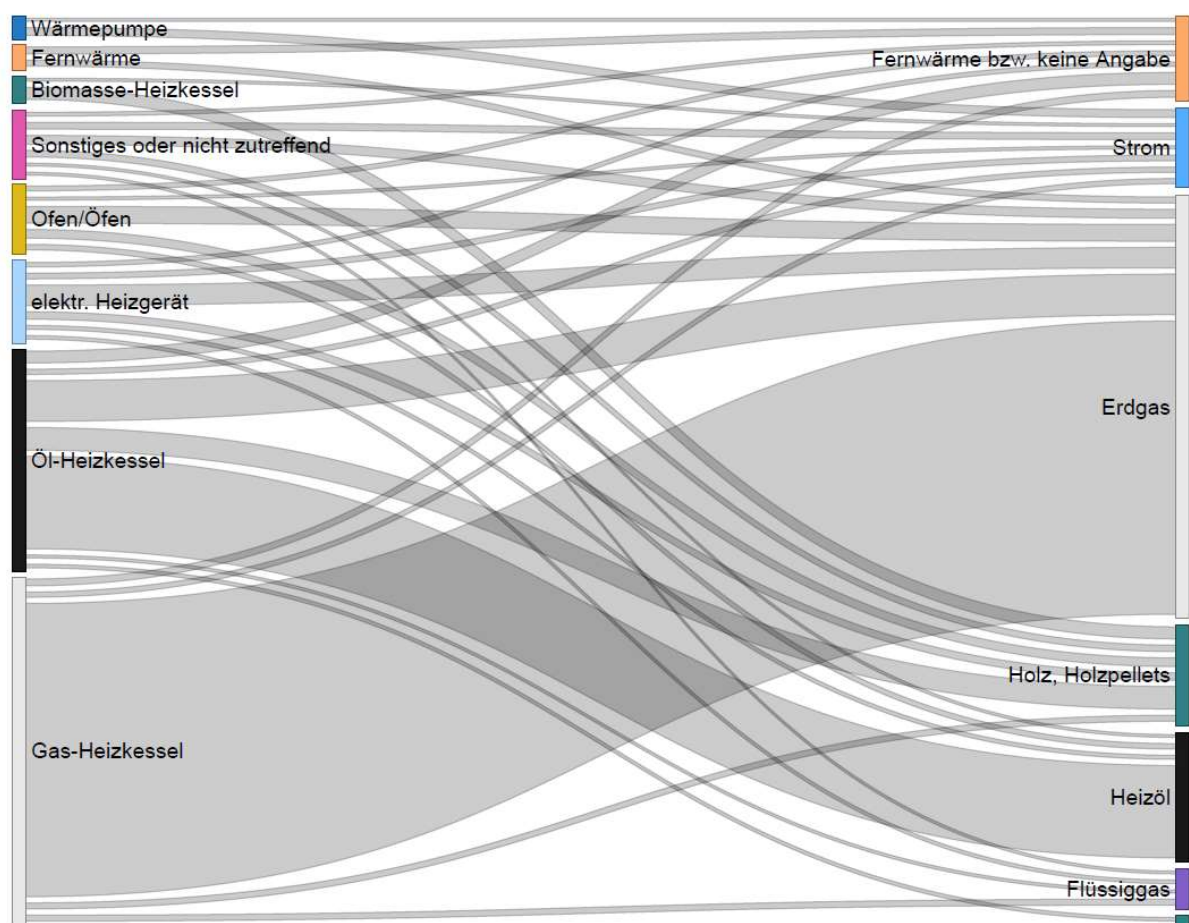
Allgemeine Wechseldynamik im Wohngebäudesektor

Die Abbildung 14 zeigt die Wechseldynamik der Wärmeversorgung seit 2010 auf Basis der Wohngebäudedatenbank vom Institut für Wohnen und Umwelt (IWU) (Cischinsky und Diefenbach 2018). Abgebildet ist das Wechselgeschehen für Wohngebäude, bei denen der Hauptwärmeerzeuger nach 2010 neu eingebaut oder das Gebäude erstmalig an Fernwärme angeschlossen wurde. Auffällig ist, dass der größte Anteil der Gas- und Öl-Heizkessel nach dem Wechsel mit

dem gleichen, weiterhin fossilen Energieträger weiterbetrieben wird. Dieser Anteil entspricht ca. 70 % der Fälle, was als reiner „1:1-Ersatz“ der älteren Heizungsanlage interpretiert werden kann. Dennoch wird ein zunehmender Anteil der älteren Öl-Heizungsanlagen nach dem Wechsel mit einer erdgas- oder holzbetriebenen Anlage ausgetauscht. Gerade Biomasse hat im Zuge der abgebildeten Wechselfälle deutlich zugelegt. Eine leichte, aber weniger bedeutende, Zunahme der Fernwärme kann auch abgelesen werden.

Abbildung 14: Wechseldynamik der Wärmeerzeuger vor dem Austausch (links) hin zu den verwendeten Energieträgern nach dem Austausch (rechts)

Verteilung in % nach Wärmeerzeuger vorm Wechsel und Energieträger nach dem Wechsel



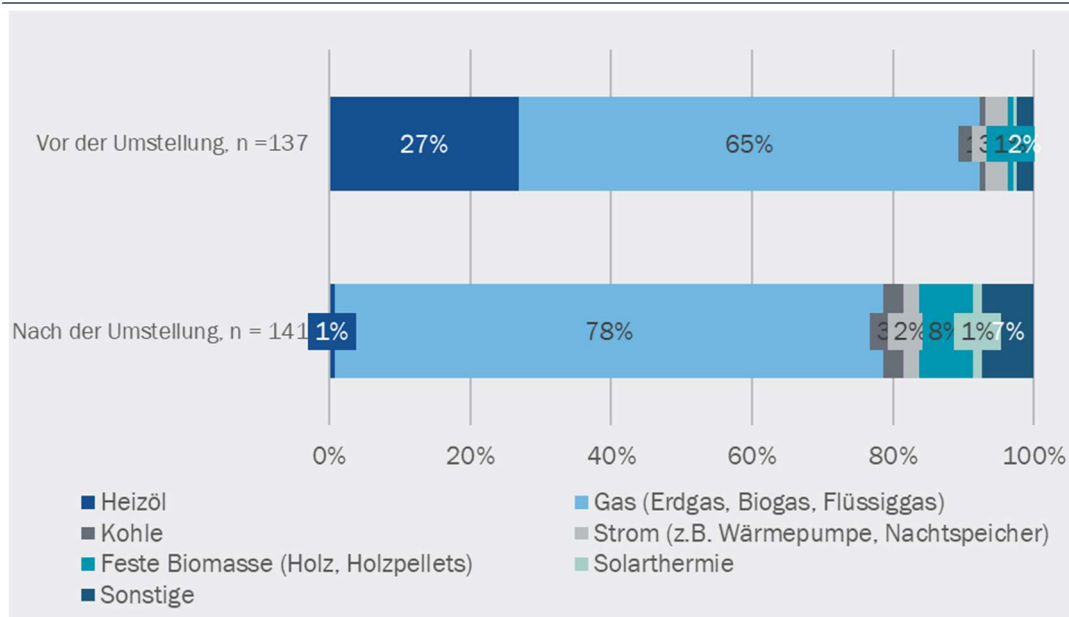
Quelle: Eigene Berechnung und Darstellung auf Basis von (Cischinsky und Diefenbach 2018)

© Prognos AG, 2021

Vergleich zum Wechselgeschehen in der gWL

Nachdem die allgemeine Wechseldynamik im Markt beleuchtet wurde, wird hier der Vergleich zur gWL gezogen. Wie bereits erwähnt wird auf die Befragungsergebnisse der Anbieter gWL zurückgegriffen, die auf eine grobe Einschätzung der Befragten basieren. Als Vergleich dazu sind die zuvor analysierten Zahlen aus der Literatur (siehe Tabelle 5) aufgelistet. Zwischen dem Energiemix vor der Umstellung und dem Energiemix aus der aktuellen Literatur ist kein gravierender Unterschied festzustellen - die Befunde bestätigen sich.

Abbildung 15: Energieträgerverteilung vor und nach der Umstellung auf WL (nicht gewichtete Mittelwerte)



Frage: Schätzen Sie bitte, zu welchen Anteilen welche Energieträger VOR/NACH der Umstellung auf Wärmelieferung durchschnittlich eingesetzt wurden? (0-100%, Summe max. 100)

Quelle: Ergebnisse der Online-Befragung von Anbietern gewerblicher Wärmelieferung

© Prognos AG, 2021

Den Angaben der Befragten zufolge erfolgt im Fall der gWL eine deutliche Verschiebung zu Gas als Energieträger, dessen Anteil überdurchschnittlich hoch liegt. Heizöl hingegen wird dagegen so gut wie gar nicht mehr verwendet. Dafür wird einerseits überwiegend auf Gas und andererseits auf Holzpellets und sonstige (innovative) Energieträger (Abwärme aus nahliegender Industrie oder Müllverbrennungsanlagen, Fernwärme usw.) umgestellt. Auffällig ist, dass der Kohleanteil im Zuge der Umstellung um knapp zwei Prozentpunkte steigt. Das liegt vermutlich am immer noch erheblichen Einsatz von Kohlekraftwerken in ausgewählten Regionen mit öffentlicher Fernwärmeversorgung. Schließlich bewirkt die Umstellung auf WL zwar einen zunehmenden Einsatz von biogenen Energieträgern (Biomasse, Solarthermie) und eine effizientere Nutzung von lokalen vorhandenen Wärmepotenzialen (Industrieabwärme und KWK), aber fossile Energieträger, insbesondere Erdgas, dominieren weiterhin die Wärmebereitstellung.

Diese Aussage wird durch die Übersetzung dieser Zahlen in durchschnittliche THG-Faktoren, die auf Basis spezifischer Emissionsfaktoren berechnet wurden, deutlicher (siehe Tabelle 6). Die Berechnung ergibt einen THG-Faktor in Höhe von 261 g CO_{2äq}/kWh vor der Umstellung. Dieser Wert liegt höher als der durchschnittliche Emissionsfaktor des Energiemix aus der Literatur. Nach der Umstellung sinkt dieser Wert um ca. 16 % und liegt demnach unter dem Durchschnitt. Wie bereits erwähnt, sind diese Ergebnisse nicht mengengewichtet, was zu einer Verzerrung des Ergebnisses führen könnte. Ob ein Anbieter mehrere große Quartiere beliefert oder wenige Einzelgebäude versorgt, konnte im Rahmen der durchgeführten Befragung nicht erhoben werden.

Tabelle 5: Energieträgerstruktur im Rahmen der Umstellung auf gWL (Erhebungsergebnisse) und im Vergleich zu Literaturwerten

Bezugsquelle	Energiemix im Gebäudesektor	Wechseldynamik im Gebäudesektor	Wechseldynamik bei der Umstellung auf gewerbliche Wärmelieferung ²	
	Mikrozensus 2018	IWU 2010–2016	Vor der Umstellung	Nach der Umstellung
Gas	52 %	67 %	65 %	78 %
Heizöl	24 %	17 %	27 %	0,8 %
Holz, Holzpellets	4 %	8 %	0,9 %	8 %
Biomasse (außer Holz), Biogas	0,1 %	0,2 %	-	-
Strom	4 %	3 % ¹	3 % ¹	2 % ¹
Fernwärme	14 %	4 %	unter Sonstige	unter Sonstige
Flüssiggas	-	0,8 %	-	-
Kohle	0,1 %	0 %	0,8 %	3 %
Solarthermie	0,1 %	-	0,4 %	1 %
Erd- und Umweltwärme	2 %	-	-	-
Sonstige	-	-	3 %	7 %

¹ Auch bei elektrischen Wärmepumpen

² Online-Befragung der Anbieter, Gemittelte Werte aus den Fragen WL11 & WL12, siehe Fragebogen im Anhang

N. B.: Die Bezeichnung der Energieträger kann von Quelle zu Quelle leicht variieren. Eine Aggregation wurde zum Teil unternommen. Die Bewertung der Freitextangabe unter Sonstige zur Ermittlung des THG-Faktors in der folgenden Tabelle wurde einzeln betrachtet, gerechnet und anschließend summiert. © Prognos AG, 2021

Spalte 2, eigene Berechnung auf Basis von (Cischinsky und Diefenbach 2018; Diefenbach, N., Cischinsky et al. 2010)

Spalte 2, (Statistisches Bundesamt 2019)

Spalte 4 und 5, Ergebnisse der Online Erhebung (n= 134)

Tabelle 6: Ermittelte THG- und PE-Faktoren im Rahmen der Umstellung auf gWL (Erhebungsergebnisse, nicht gewichtete Mittelwerte) und auf Basis von Literaturwerten

Bezugsquelle	Energiemix im Gebäudesektor	Wechseldynamik im Gebäudesektor	Wechseldynamik bei der Umstellung auf gWL	
	Mikrozensus 2018	IWU 2010–2016	Vor der Umstellung	Nach der Umstellung
THG-Faktor nach Verursacherbilanz [CO ₂ aq/kWh]	235	230	261	218
PE-Faktor (nicht erneuerbarer Anteil)	1,05	1,03	1,08	0,97

Quelle: eigene Berechnungen auf Basis von Tabelle 5

© Prognos AG, 2021

Literaturanalyse

Für das Ziel der Kostenneutralität spielt der bisherige Zustand der Heizungsanlage eine entscheidende Rolle. Kostenneutralität wurde nach Einführung der WärmeLV eher erreicht, wenn mit Heizöl oder Kohle befeuerte Wärmeerzeugungsanlagen erneuert wurden, schwieriger war es nach Einführung der WärmeLV bei der Umstellung von gasbefeuerten Anlagen (Fricke 2014). Dies dürfte vor allem mit dem Alter der Bestandsanlagen und den Brennstoffpreisen zusammenhängen [Anm. d. Verf.].

Eine weitere Hürde stellt die Einhaltung der Kostenneutralität unter Berücksichtigung des EWärmeG in Baden-Württemberg dar, welches vorschreibt, dass mindestens 10 % (2008–2015) bzw. zumindest 15 % (ab 2015) [Anm. d. Verf.] des Wärmeenergiebedarfs u. a. in Bestandswohnbäuden über erneuerbare Energien zu decken ist (Fricke 2014). Diese Regelung bewirke zwar eine Dynamik des Ausbaus erneuerbarer Energien in der Wärmeversorgung in Baden-Württemberg, jedoch aufgrund der damit verbundenen höheren Investitionskosten auch eine Schlechterstellung der gWL im Rahmen des Kostenvergleichs mit den Betriebskosten der Bestandsanlage, sofern kein Investitionskostenzuschuss durch Vermietende übernommen wird.

Von Seiten der Verbrauchenden wird zudem bemängelt, dass es derzeit kein System zur Kennzeichnung des Anteils erneuerbarer Energien für die gelieferte Wärme und auch keine Ausweisung der verwendeten Brennstoffe gibt. Daneben werden die mit der gWL verbundenen CO₂-Emissionen nicht beziffert. Teilweise werden zwar die Primärenergiefaktoren von den Wärmelieferanten benannt, aber diese wären „kein geeigneter Indikator, um Verbrauchende über die ökologische Eigenschaft – insbesondere also über den zur Wärmeerzeugung verwendeten Brennstoff und die spezifischen CO₂-Emissionen der Fernwärme – zu informieren (Verbraucherzentrale Hamburg 2015).

Die Effizienzverbesserung durch die Anlagenerneuerung oder den Anschluss an ein Wärmenetz nach § 556c Absatz 1 Satz 1 Nummer 1 BGB ist eine der Umstellungsvoraussetzungen auf Contracting, gleichzeitig ist die Kostenneutralität in der Regel nur bei einer sehr großen Energieeffizienzsteigerung zu erreichen (Die Wohneigentümer e.V. 2013).

Qualitative Interviews

Aus den Interviews mit Mietenden, Vermietenden und Contractoren ging hervor, dass vor allem gasbefeuerte Wärmeerzeuger über Contracting eingebaut wurden. Fast ausschließlich wurden vor Umstellung auf die gWL fossile Brennstoffe genutzt. Fernwärme würde eher in urbanen Regionen genutzt, die verwendeten Brennstoffe seien aus Sicht der Mietenden allerdings intransparent (siehe Kap. 6.5).

Sowohl die Mietenden- als auch die Vermietenden merkten an, dass Contractoren potenzielle Kund:innen aktiv ansprechen und dadurch die Modernisierung des Anlagenbestandes beschleunigen würden. Selbst in großen Wohnungsbauunternehmen würden Anlagen über Contracting früher erneuert, insbesondere wenn die strategische Planung bereits die Erneuerung der Wärmeerzeugungsanlagen beinhalte.

Sofern kein Contracting- oder Fernwärme-Angebot vorläge, würden Kessel häufig so lang betrieben, bis sie ausfallen und die Reparaturkosten zu hoch würden. Vermietenden scheuten dabei die Investitionen, zumal nicht immer genug liquide Mittel verfügbar seien. Vielmehr erfolgten insbesondere bei privaten Vermietenden reine Austauschmaßnahmen (alter Kessel - neuer Kessel) um Investitionskosten zu reduzieren.

Auch die Seite der Contractoren betont, dass die Expertise für Planung, Installation und Betrieb zukunftsorientierter Wärmeversorgungskonzepte zwar grundsätzlich vorhanden sei, insofern gäbe es auch viele innovative Projekte in EV. Tendenziell würden komplexere Projekte mit erneuerbaren Energien oder KWK jedoch seltener in Eigenversorgung umgesetzt.

Insgesamt stellten alle drei Akteursgruppen in den Interviews klar, dass erneuerbare Energien in der gWL derzeit eine untergeordnete Rolle spielen, da die Dekarbonisierung des Gebäudebestandes bisher nicht im Fokus stand und die mit Mehrkosten verbundenen Anlagen für erneuerbaren Energien nicht kostenneutral dargestellt werden können (siehe Kap. 5.2). Daher müssten die Rahmenbedingungen so gestaltet werden, dass Contractoren Anreize erhalten, erneuerbare Energien in der gWL zu nutzen. Die Kosten hierfür müssen fair verteilt werden. Contractoren unterstreichen, dass heutzutage die neue Heizung nicht mehr mit demselben fossilen Brennstoff wie vorher und der gleichen Leistung ausgelegt werden sollte. Der Fokus muss auf den CO₂-Einsparungen liegen und die Regelungen der WärmeLV müssen diese Umstellung unterstützen.

Hinsichtlich der durch Contractoren eingebauten Technik ergibt sich ein differenziertes Bild: Einerseits wird durch die Vermietenden angeführt, dass Contractoren bedarfsbezogene innovativere Wärmeversorgungskonzepte umsetzen. Begründet wurde diese Einschätzung mit der Rückzahlung der Investitionskosten über den Grundpreis (gegebenenfalls zuzüglich eines Investitionskostenzuschusses durch den Vermietenden), sodass der Vermietende nicht einmalig einen hohen Betrag für die Investition aufbringen muss. Andererseits gab es auch gegenteilige Aussagen, Contractoren bauen weniger innovative Wärmetechnik ein, was u. a. dem Kostenneutralitätsgebot (siehe Kap. 5.2 und Kap. 6.2) geschuldet sei.

Zusammenfassende Einordnung

Gegenüber dem Markttrend, der aus der allgemeinen Statistik abgeleitet werden konnte, lässt sich für gWL eine positive Tendenz beim erzielten Energieträgermix feststellen. Laut der hier vorgelegten statistischen Analyse wird eine deutlich wahrnehmbare THG-Einsparung durch die Umstellung auf gWL erzielt.

Es gibt Hinweise, dass Contractoren durch ihre Marktbearbeitung potenzielle Kund:innen bei den WU aktivieren und für innovative Lösungen gewinnen können – tendenziell werden komplexere Projekte eher in der gWL als in der Eigenversorgung umgesetzt. Ferner können Angebote zur gWL die Zurückhaltung bei Modernisierungsinvestitionen auflösen und zu Vorziehungseffekten führen. Allerdings wird von Seiten der Anbieter der enge Investitionsspielraum im Rahmen der WärmeLV kritisiert – ein Thema, welches im Kap. 6.2 weiter vertieft wird.

Angesichts der ambitionierten Klimaschutzziele muss konstatiert werden, dass die Dekarbonisierung des Wärmemarkts noch deutlich weiter gehen müsste. Allerdings spielen sowohl die begrenzten Umlagespielräume wie auch die generelle Trägheit des Heizungsmarkts und die technische / vertragliche Komplexität eine Rolle: Bei anspruchsvolleren Lösungen, wie z. B. der Integration von Solarthermie oder von Wärmepumpen, sind zusätzliche Dach- und Gartenflächen zu nutzen; dadurch entstehen zusätzliche vertragliche und technische Schnittstellen. Auch wenn Contractoren diese Lösungen aus technischer Sicht gut realisieren können, bedeutet das vor allem auch für die Gebäudeeigentümer:innen immer einen zusätzlichen Aufwand bei begrenztem Nutzen (Vermieter/Mieter-Dilemma). Dies sind Herausforderungen, die allerdings nicht allein im Rahmen der WärmeLV adressiert werden können, sondern unter anderem auch einer weiteren Entwicklung des Geschäftsmodells bzw. einer weiteren Zurückdrängung fossiler Lösungen (z. B. durch CO₂-Preise oder Ordnungsrecht) bedürfen.

4.2 Energieeinsparung

i

Leitfrage

- ? Welche Energieeinsparungen haben sich aufgrund der Umstellung auf Contracting ergeben?

Methodische Hinweise vorab

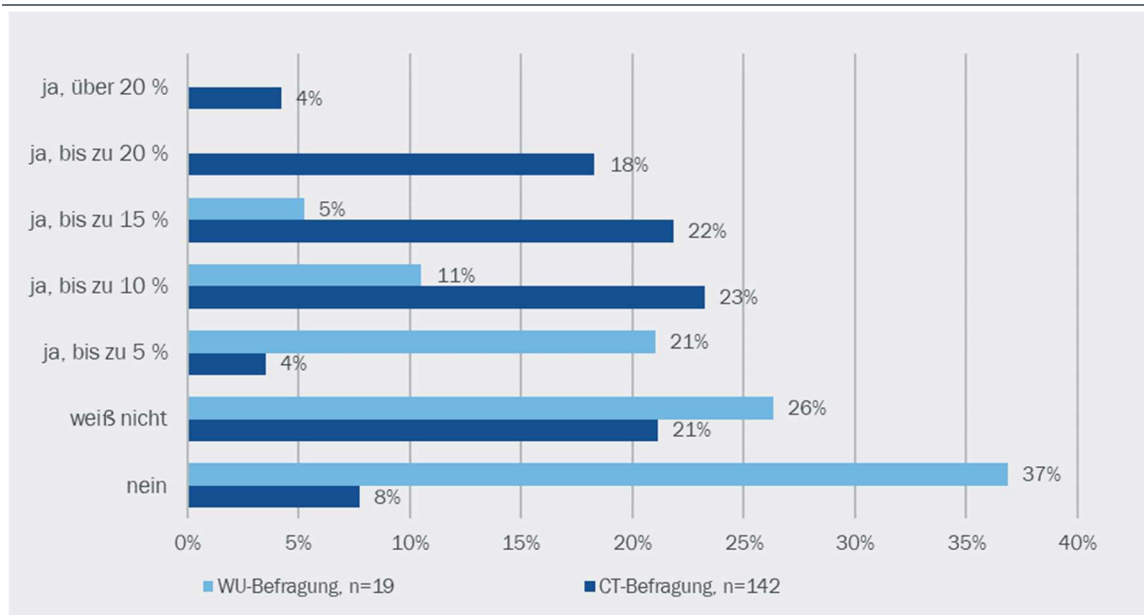
Während sich der Fokus im vorher gehenden Abschnitt überwiegend auf den Energieträger-Mix gerichtet hat, wird im Folgenden die Frage erörtert, ob auch die Energie eingespart werden kann. Dabei muss zwischen der an den Gebäudeeigentümer:innen gelieferten Endenergie (meistens in Form von Heizöl oder Erdgas) und der den Mietenden zur Verfügung stehenden Nutzenergie¹⁰ unterschieden werden. Dabei ist von Bedeutung, dass a) die Nutzenergie nur sehr selten systematisch erfasst wird (außer im Fall der WL) und b), dass Mietenden ohnehin wenig Kenntnis von den im Objekt eingesetzten Versorgungsvarianten haben. Wenn im vorliegenden Gutachten an verschiedenen Stellen mangelnde Transparenz festgestellt wird, dann liegt das unter anderem daran, dass die bestehenden Regelungen generell ein Transparenz-Problem haben. Wenn Mietende generell nur Nutzenergie beziehen, aber für Endenergie bezahlen, dann wird diese Situation auch durch die WL nicht grundlegend geheilt.

Befragung

Sowohl Wohnungsunternehmen als auch Anbieter von gWL wurden gefragt, ob sich messbare Energieeinsparungen im Zuge der Umstellung ergeben haben (siehe Abbildung 16). Mehrheitlich wird eingeschätzt, dass dies der Fall ist. Allerdings zeigt sich die Anbieterseite (WL) optimistischer als die Nachfrageseite (WU). Darüber hinaus kann dies ein bedeutender Anteil (ca. ein Viertel bei beiden Zielgruppen) nicht einschätzen.

¹⁰ Die Energie, die beim Endverbraucher nach Transport- und Umwandlungsverlusten ankommt, nennt sich Endenergie. Zur Wärmebereitstellung findet in den meisten Fällen eine Verbrennung von Energieträgern (Öl oder Gas) oder eine Wärmeübertragung ans Haus (Hausübergabestation im Fall der Fernwärme) statt und bedeutet weitere Verluste. Der eigentliche Nutzen abzüglich aller Verluste wird als Nutzenergie definiert. Im Beispiel der Beheizung von Gebäuden besteht der Nutzen in der erzielten Raumtemperatur bzw. dem gelieferten Warmwasser.

Abbildung 16: Energieeinsparungen im Zuge der Umstellung auf WL



Frage: Haben sich durch die Umstellung auf gWL messbare Energieeinsparungen ergeben?

Quelle: Ergebnisse der Online-Befragung von Anbietern gewerblicher Wärmelieferung (dunkelblau) und von Wohnungsunternehmen und Immobilienverwaltende (hellblau)

© Prognos AG, 2021

Literaturanalyse

Die Effizienzverbesserung durch die Anlagenerneuerung oder den Anschluss an ein Wärmenetz nach § 556c Absatz 1 Satz 1 Nummer 1 BGB ist eine der Umstellungsvoraussetzungen auf Contracting, gleichzeitig ist die Kostenneutralität in der Regel nur bei einer großen Energieeffizienzsteigerung, also vor allem bei besonders schlechten Altanlagen zu erreichen (Die Wohneigentümer e.V. 2013).

Generell kann bei mit einer Anlagenerneuerung verbundenen gWL von einem Effizianstieg ausgegangen werden [Anm. d. Verf.: konkrete Einsparungen werden in aktuellen Veröffentlichungen nicht beziffert], so verbessert sich über das BF-Contracting die Energieeffizienz um einige Prozent (BBU et al. 2015), andere Autoren sprechen von 10-20 % bei besserer Betriebsführung (Nußbaum 2019).

Qualitative Interviews

Hinsichtlich der erzielten Energie-Einsparungen durch die Umstellung auf WL sind die Einschätzungen aufgrund nicht vorhandener Messtechnik eher vage und grundsätzlich von der Perspektive des Interviewpartner:innen abhängig. Insofern sind alle getroffenen Angaben Schätzwerte. Sie reichen von 5 bis 20 % für das BF-Contracting durch die gewerblichen Vermietenden bis hin zu der Aussage, dass bei Übernahme der Betriebsführung keine Einsparungen erzielt würden, da dieselbe Technik genutzt würde (Interview private Vermietenden). Hierbei würde allerdings nicht berücksichtigt, dass ein BF-Contracting inklusive Anlagen-Fernüberwachung und regelmäßiger Einstellung der Anlagenparameter durchaus Einsparungen gegenüber dem weniger auf Energieeffizienz ausgerichteten Betrieb durch die Gebäudeeigentümer:innen erzielen kann.

Die geschätzten Energieeinsparungen beziehen sich meist auf die Endenergie, die allerdings in der Wärmekosten-Abrechnung durch den Contractor nicht ausgewiesen werden. Die Effizienzverbesserung würde lediglich in der Umstellungsankündigung angegeben, aber während der nachfolgenden gWL nicht transparent gemacht. Für das WL-Contracting werden die Endenergie-Einsparungen seitens der Vermietenden als auch der Contractoren mit rund 10 bis 20 % beziffert. Allerdings liegen keine empirischen Untersuchungen zu den tatsächlichen Effizienzverbesserungen durch Contracting vor. Dies wird auch deutlich in dem Fakt, dass die Wohnungswirtschaft (überwiegend) keine Energie- und Emissionsbilanzen aufstellt, sodass Einsparungen nur schwer beziffert werden können.

Seitens der Verwaltenden wurde darauf hingewiesen, dass die Endenergieeinsparungen nur eine untergeordnete Rolle für die Eigentümer:innen spielten, dass bei Umstellung auf Contracting vielmehr das Hauptargument die Finanzierung der neuen Anlage ist. Die Anlagenerneuerung und damit verbundene Energieeinsparungen sollen die gesetzlichen Vorgaben erfüllen, werden aber nicht als zentraler Vorteil von Contracting-Projekten angesehen.

Seitens der Vermietenden wird angeführt, dass die Höhe der Energieeinsparungen und damit die Bewertung der Energieeffizienz von der Anlagenkonfiguration, der eingesetzten Mess-, Steuerungs- und Regelungstechnik sowie vom Sekundärnetz abhängt. Prinzipiell sei das Einsparpotenzial über Contracting hoch. Seitens der privaten Vermietenden wurde berichtet, dass die Wärmeerzeugungsanlagen (in EV) häufig mit Werkseinstellungen betrieben würden und in der Folge selten optimiert würden. Gerade in diesen Fällen bietet die gWL besondere Mehrwerte. Diese Thematik stellt sich jedoch tendenziell seltener bei gewerblichen Vermietenden, da diese eher über technisches Personal verfügen, das sich zumindest teilweise um den Anlagenbetrieb kümmert.

In den letzten Jahren werden von Mietenden die Art der Wärmeerzeugung, die verwendeten Brennstoffe und die CO₂-Emissionen zunehmend thematisiert. Mietende erwarten nicht nur mehr Transparenz, sondern sie erwarten auch konkrete Kosteneinsparungen bzw. Schutz vor steigenden Energiepreisen. Die vom Mietenden verbrauchte Nutzwärmemenge bleibt jedoch im Rahmen der gWL gleich, während die Endenergieeinsparungen von den Contractoren zur Deckung der Kapital-, Betriebs- und Energiekosten sowie der Gewinnmarge genutzt würden. Die Endenergie-Einsparungen würden durch die Contractoren nicht offengelegt, da diese eng mit der internen Kostenkalkulation verknüpft seien. Zudem wurde in einzelnen Interviews von den Mietenden berichtet, dass Hausmeister die Heizkreise teilweise so einregulieren, dass Innenraumtemperaturen von 24 bis 26 C° erreichbar seien, um jederzeit Beschwerden aus dem Weg zu gehen. Dem Vermietenden obliegt der Betrieb des Sekundärnetzes¹¹, er ist jedoch oft überfordert. Der Contractor verdient an der gWL, dem Mietenden werden die Kosten in Rechnung gestellt. Um diesen Interessenkonflikt etwas aufzulösen und die Wärmeverluste zu reduzieren, geben Vermietenden zum Teil vor, wie die Wärmeerzeuger zu betreiben sind (z. B. Heizkennlinie¹², Innenraumtemperatur, Länge der Heizperiode und Nachtabsenkung). Diese Vorgaben werden jährlich auf Basis eines Monitorings angepasst. Die Abstimmungen hierzu werden im Vertrag festgeschrieben.

Daneben wurde von Verwalterseite berichtet, dass Effizienzverbesserungen nicht einfach wären, wenn bereits vorab ein BHKW installiert und energieeffizient betrieben wurde, also wenn der Effizienzstandard bereits sehr hoch ist. Sollte ein WU zum Beispiel anstreben, ein neues BHKW als

¹¹ Mit Sekundärnetz wird das Wärmenetz im Gebäude hinter der Hausübergabestation bzw. dem Wärmemengenzähler bezeichnet. Es umfasst in der Regel die Steigestränge, Wohnungsverteilung, Heizkörper bzw. -flächen sowie die zugehörigen hydraulischen Geräte (Heizungspumpen- und -ventile).

¹² Die Heizkennlinie gibt den Zusammenhang zwischen Außentemperatur und Vorlauftemperatur und damit die an das Gebäude übergebene Heizleistung vor. Bei niedrigen Außentemperaturen wird so eine ausreichende Heizleistung, bei gemäßigten Außentemperaturen dagegen ein möglichst energiesparender Betrieb gewährleistet.

gWL umzusetzen, so stoße die Regelung nach § 556c Abs. 1 BGB an Grenzen. Angesichts der nur noch geringen zusätzlichen Effizienzgewinne gäbe es nur (noch) geringe Spielräume für die Kostenverteilung (siehe Kap.5.2 sowie 6.2).

Zusammenfassende Einordnung

Die Einschätzungen zu den Energieeinsparungen unterliegen häufiger Schätzungen als systematischen Messungen. Dies liegt grundsätzlich an den nicht vorhandenen Messeinrichtungen für Wärmemengen. Ferner sind Einschätzungen naturgemäß abhängig von der Rolle der Befragten und dem damit verbundenen Informationsstand. Wärmelieferanten verfügen naturgemäß über die besten Informationen zum Verhältnis von genutzter Endenergie (Brennstoffe) zur bereit gestellten Nutzenergie (Wärme). Vermietende verfügen über die besten Informationen zur abgerechneten Wärmemenge und ihrer Verteilung, während bei den Mietenden überwiegend die Informationen zu den Kosten ankommen. Naturgemäß sind die Anbieter optimistischer, Vermietende eher zurückhaltend, was die Höhe der eingesparten Energie anbelangt.

Beim Ersatz eines alten Kessels können Energieeinsparungen erzielt werden. Diese kommen aber nur zum Tragen, wenn die Anlage auch entsprechend parametrisiert und in der Folge auch regelmäßig überwacht wird. Grundsätzlich besteht Einigkeit darüber, dass die Höhe der Energieeinsparungen und damit die Bewertung der Energieeffizienz sehr stark von der **Anlagenkonfiguration**, der eingesetzten Mess-, Steuerungs- und Regelungstechnik, vom Sekundärnetz und insbesondere von einer auf alle Komponenten abgestimmten Betriebsweise abhängt. Contractoren sind darauf spezialisiert und können durch die verbesserte Abstimmung der Systemkomponenten Einsparungen erzielen.

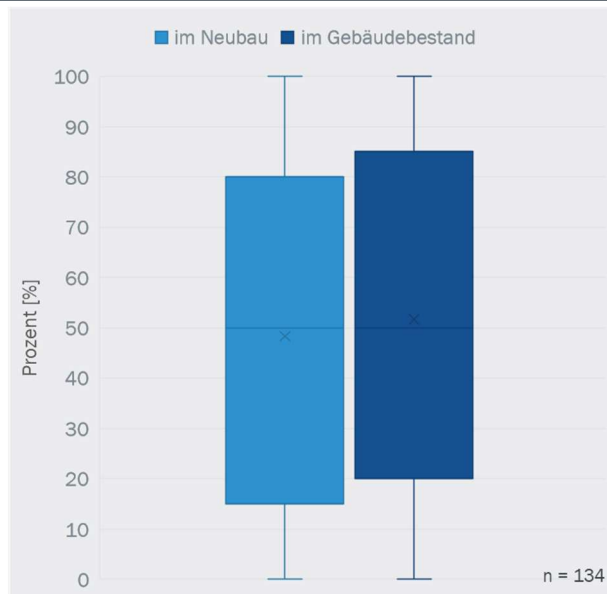
4.3 Allgemeine Aspekte der Innovation und Transformation

In den Erhebungen und bei den Interviews fanden darüber hinaus eine Reihe von Themen Erwähnung, die weniger konkrete Fragen der Evaluierung betreffen, sondern eher allgemeinere Aspekte der Innovation und Transformation thematisieren. Damit diese nicht verloren gehen, wurde hier eine Auswahl zusammengestellt.

Befragung

Einer dieser Aspekte betraf die Frage nach der Projektverteilung auf Neubau und Gebäudebestand. Im Mittel verteilen sich die Projekte auf 48 % und 52 %, jeweils im Neubau und Bestand. Da der aktuelle Neubauanteil (Baujahr nach 2000) bei ca. 13 % liegt (Prognos und Ifeu 2019), ist der Neubau in diesem Geschäftsmodell überproportional vertreten. Da die Regelungen der WärmeLV beim Anschluss eines neugebauten Hauses nicht gelten, ist an dieser Stelle eine Ausweichbewegung festzustellen.

Abbildung 17: Beliebte Gebäudetypen differenziert nach Gebäudebestand/Neubau



Frage: Wie hoch ist der aktuelle Anteil an folgenden Projekten bei gewerblicher Wärmelieferung? (jeweils: _____ % (0-100%, Summe max. 100)

Quelle: Ergebnisse der Online-Befragung von Anbietern gewerblicher Wärmelieferung

© Prognos AG, 2021

Literaturanalyse

Das Kostenneutralitätsgebot behindere „den Einsatz innovativer Technologien wie Solarthermie, Wärmepumpen sowie die Nutzung regenerativer Energieträger und der Kraft-Wärme-Kopplung“ (Aichele und Doleski 2014) sowie den Anschluss an Fernwärme (EHP 2021; HIC und FfE 2021), da die Investitionskosten deutlich höher sind und in den Wärmepreis einkalkuliert werden müssen (BBU et al. 2015; BfWE 2017). In der Folge werden durch das Kostenneutralitätsgebot eingebaute fossile Wärmeerzeuger (*mit geringeren Investitionskosten – Anm. d. Verf.*) mittelfristig zu hohen Wärmekosten (inklusive der CO₂-Kosten) für die Mietenden führen (Thamling et al. 2020; HIC und FfE 2021). Denn ein Anstieg der 2021 eingeführten CO₂-Bepreisung nach BEHG in den nächsten Jahren ist absehbar. Hinsichtlich der Kostenneutralität wird hierbei der derzeit politisch diskutierte Umlageschlüssel für die CO₂-Kosten eine wesentliche Rolle spielen. So fordert der Zentrale Immobilien Ausschuss e.V. (ZIA) für Fernwärme-versorgte Gebäude, dass die CO₂-Kosten weiterhin vollständig umgelegt werden können, da Vermietende bei der leitungsgebundenen Wärmeversorgung keine Möglichkeit haben, den eingesetzten Brennstoff festzulegen bzw. zu wechseln (ZIA 2021a).

Obwohl eine CO₂-freie, auf Abwärme und erneuerbaren Energien basierende Wärmeversorgung über Wärmenetze volkswirtschaftlich erstrebenswert ist, werden solche Konzepte bislang „konsequent ausgeblendet“ (Thamling et al. 2020), es geht von den einschlägigen Anbieterverbänden „kein wesentlicher Impuls zur Integration von erneuerbaren Energien und Niedertemperaturwärmeströmen aus“ (UBA 2020). Dies hänge mit dem oben beschriebenen Kostenneutralitätsgebot bei Umstellung auf WL zusammen. In diesem Zusammenhang wird ebenfalls thematisiert, dass es im Fernwärmebereich keinen Abnahme- und Vergütungsanspruch für Fernwärme aus erneuerbaren Energien und keinen ausdifferenzierten Netzzugangsanspruch gibt (Verbraucherzentrale Hamburg 2015). Die bisher nur sehr zögerliche Umstellung der Fernwärmenetze auf erneuerbare

Energien dürfte insbesondere mit den hohen Investitionskosten zusammenhängen, die trotz Förderung die Kosten für fossil beschickte Neuanlagen übersteigen, und deren Inkludierung in den Kostenneutralitätsnachweis, der auch für den Anschluss des vermieteten Gebäudebestands an Wärmenetze zu erbringen ist. Mit Änderung der politischen Rahmenbedingungen wie dem CO₂-Preis nach BEHG ist ein Umdenken seitens der Lieferanten und Contractoren tendenziell absehbar.

Qualitative Interviews

Aktuell befasst sich die Wohnungswirtschaft intensiv mit der Dekarbonisierung des Gebäudebestandes, dem Einsatz erneuerbaren Energien und den CO₂-Kosten. Zwecks Risikominimierung durch nicht absehbare, steigende CO₂-Preise ist laut der Vermietenden eine CO₂-freie Energieerzeugung zukünftig unabdingbar. Aufgrund der Einschränkungen durch das Kostenneutralitätsgebot ist es für gewerbliche Vermietende derzeit nur über einen Investitionskostenzuschuss möglich.

Ein Anbietervertreter betont, dass bei größeren Projekten wie auch bei Nah- und Fernwärmeprojekten **innovative Technologien eingesetzt und Kostendegressionen** genutzt werden können, was bei dezentralen Technologien in diesem Maß nicht möglich ist¹³.

Hinsichtlich **zukunftsorientierter Technologien** wurde in einem Interview mit Vermietenden angemerkt, dass Eigentümer:innen und Contractoren schließlich vor denselben wirtschaftlichen und technischen Hürden stehen, die eine Umstellung auf emissionsarme Technologien im Wohnungsbestand erschweren: hohe Investitionskosten, fehlende bauliche Voraussetzungen, bspw. für den Einsatz von Wärmepumpen (sekundärseitige Niedrigtemperatur-Heizsysteme, wie z. B. Fußbodenheizungen), oder Solarthermie (Dachsanierung notwendig) oder hohe Betriebskosten für Biomasseheizungen.

Um weitere Einsparpotenziale im Gebäudebestand zu heben, sollten laut der Wohnungswirtschaft und der Contractoren der hydraulische Abgleich des Sekundärnetzes und weitere Effizienzmaßnahmen auf der Sekundärseite ins Contracting einbezogen werden können. Zwar gibt es bereits Projekte, in denen diese Maßnahmen umgesetzt und über den Grundpreis refinanziert werden, dies ist jedoch häufig mit einer Verlängerung der Vertragslaufzeit auf 15-20 Jahre verbunden. Damit mehr Maßnahmen auf der Sekundärseite in den Contracting-Projekten realisiert werden können, wären die damit einhergehenden Nutzwärmeeinsparungen beim Kostenneutralitätsvergleich zu berücksichtigen.

Eine **Sondersituation** wurde in einem Interview mit der Wohnungswirtschaft in den neuen Bundesländern beschrieben: Für die Gebäude, die in den 90er bzw. frühen 2000er Jahren wärmetechnisch saniert wurden, stünden in den nächsten Jahren keine Hüllflächensanierungen an. Gleichwohl seien häufig die Wärmeerzeuger zu ersetzen. Die WL könnte hierfür noch stärker genutzt werden. Andererseits verhindere auch hier das Kostenneutralitätsgebot eine Projektanbahnung, da viele der Wohnungsunternehmen nicht in der Lage sind, einen Investitionskostenzuschuss zu übernehmen.

¹³ Hierbei spielen Skaleneffekte eine nachvollziehbare Rolle: generell können bei großen Projekten die operativen Fixkosten und einmalige Transaktionskosten auf mehrere Einheiten umgelegt und gering gehalten werden [Anm. d. Verf.].

Zusammenfassende Einordnung

Vielfach wird die Vorgabe der Kostenneutralität als ein zu enger Rahmen für zukunftsweisende Investitionen in der Wärmeerzeugung kritisiert. Nähere Ausführungen finden sich in den Kapiteln 5.2 und 6.2, ergänzende Anregungen Dritter im Anhang 10.1. Dabei sind generell zwei Dinge zu unterscheiden:

- (künftige) Herausforderungen und Kosten bei der Errichtung zukunftsweisender Energieversorgungslösungen – hier bietet die gWL vielversprechende Ansätze;
- Herausforderungen bei der Kostentragung und Transparenz der gWL – hier ist die gWL auf verlässliche und funktionierende Mechanismen angewiesen, damit für alle Beteiligten die Mehrwerte der gWL sichtbar werden und die Mietenden verlässlich vor (überhöhter) Kostentragung geschützt werden.

Innovative Lösungen stoßen nicht nur bei der gWL auf Restriktionen, die Integration erneuerbarer Energien (wie z. B. im Falle von Solarthermie, Wärmepumpen oder Biomasse-Kessel) erhöht generell die technische wie auch die organisatorische Komplexität von Projekten. Dies ist eines der zentralen Hemmnisse der Wärmewende, weil aus Gründen der Komplexität notwendige Investitionen häufig ganz unterbleiben. Es sollte daher vorrangig daran gearbeitet werden, dass künftig professionell und transparent agierende Energiedienstleister:innen die Komplexität reduzieren und Projekte im Sinne von Vermietenden und Mietenden implementieren.

Unabhängig von der WärmeLV gibt es im vermieteten Bestand häufig keine ausreichenden Anreize für die Umstellung auf eine zukunftsgerichtete Wärmeversorgung. Grundsätzlich stehen zwar umfangreiche Fördermittel bereit, aber nach wie vor ist das Vermieter-Mieter-Dilemma entscheidend. Die Betriebskosten werden überwiegend von Mietenden getragen, während Investitionskosten überwiegend bei Gebäudeeigentümer:innen liegen. In einer solchen Situation ist die Gefahr groß, dass aufwendige energetische Investitionen unterbleiben und die Mietenden das Risiko steigender Energiekosten weiterhin tragen, ohne diesen Risiken wirklich ausweichen zu können.

5 Kostenverteilung und -entwicklung

5.1 Einordnung der Mietkostendynamik

i**Leitfrage**

- ? Wie haben sich die Situation der Mietkosten in den letzten Jahren überhaupt entwickelt?

Methodische Hinweise vorab

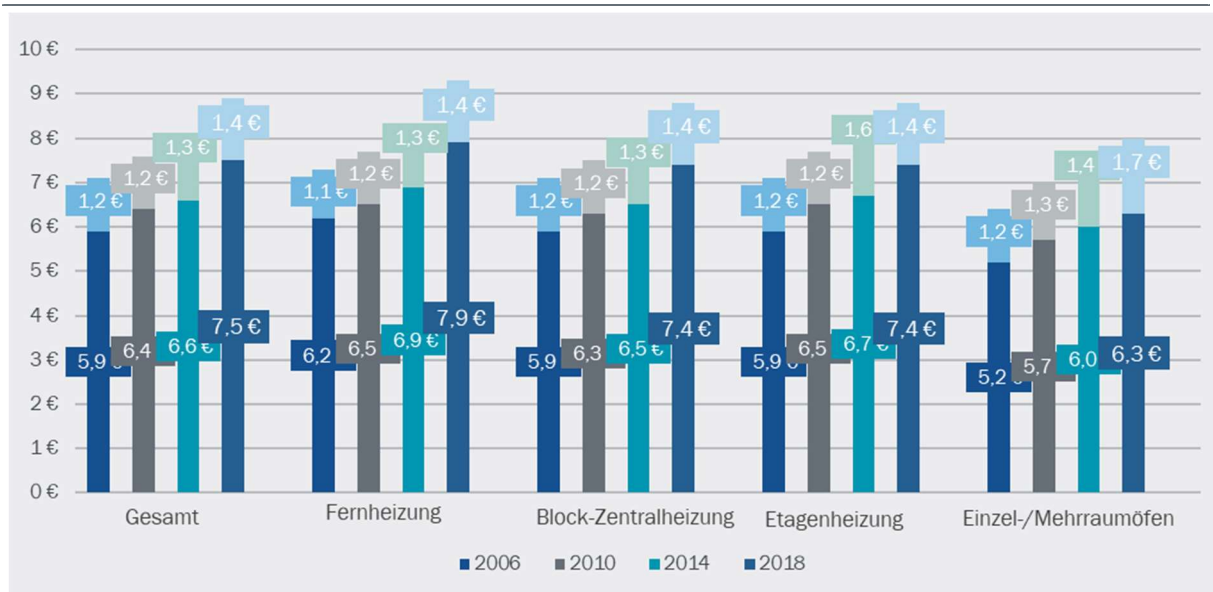
Eine statistische Erhebung eigens zum Thema Kosten der gWL gibt es nach aktuellem Stand nicht. Eine beim Statistischen Bundesamt beantragte Sonderauswertung (Statistisches Bundesamt 2021) der letzten vier Zusatzerhebungen des Mikrozensus liefert die Verteilung der spezifischen Mietkostenbestandteile differenziert nach Beheizungsart seit 2006. Die Zahlen sind mit gewisser Vorsicht zu genießen, da sich die Methodik zur Befragung der Mietkosten im Laufe der Erhebungsjahre tlw. geändert hat.

Statistische Analyse

Aus der Sonderauswertung lassen sich allgemeine Aussagen zur Entwicklung der Mietkosten ziehen (vgl. hierzu Abbildung 18). Zunächst ist innerhalb der 12 Jahre eine deutliche Steigerung der Warmmiete zu beobachten. Dahinter steckt hauptsächlich eine Steigerung der Kaltmiete. Besonders betroffen scheinen Objekte zu sein, die mit Fernheizung versorgt werden. Allerdings wäre die Annahme einer Kausalität vorschnell bzw. unzulässig: vielmehr muss davon ausgegangen werden, dass Fernwärme überwiegend in urban verdichteten Räumen anzutreffen ist und genau in diesen Regionen in den letzten Jahren die größten Steigerungsraten der Anzahl der Mietenden zu beobachten waren.

Die Zuwächse bei den Betriebskosten sind in allen Beständen gestiegen, allerdings im Durchschnitt mit einer moderaten Steigerungsrate von ca. 1,2 % p. a. – nahe an der Inflation. Leicht überdurchschnittlich liegen die Zuwächse bei Fernheizung (ca. 2 % p. a.) bzw. deutlicher bei Wohnungen mit Einzel-/Mehrraumöfen (ca. 3 % p. a.). Auch hier ist eine Interpretation nur mit Vorsicht möglich: am ehesten ist die Zunahme mit der Entwicklung der Brennstoffpreise zu erklären. Hier reagieren Bestände mit Heizöl- oder Gasversorgung (z. B. Etagenheizungen) offenbar schneller auf die Entwicklung der Energiepreise auf dem Weltmarkt, während Fernheizungen hier träger wirken.

Abbildung 18: Entwicklung der spezifischen Mietkostenbestandteile in €/m², dunkel: Warmiete abzüglich warme Nebenkosten, hell: warme Nebenkosten



N. B.: Von einem Vergleich der Mietkostenbestandteile zwischen den Jahren wird seitens des statistischen Bundesamtes aufgrund unterschiedlicher eingesetzten Plausibilisierungsmethoden abgeraten. Daher sollte der Vergleich mit Vorsicht erfolgen.

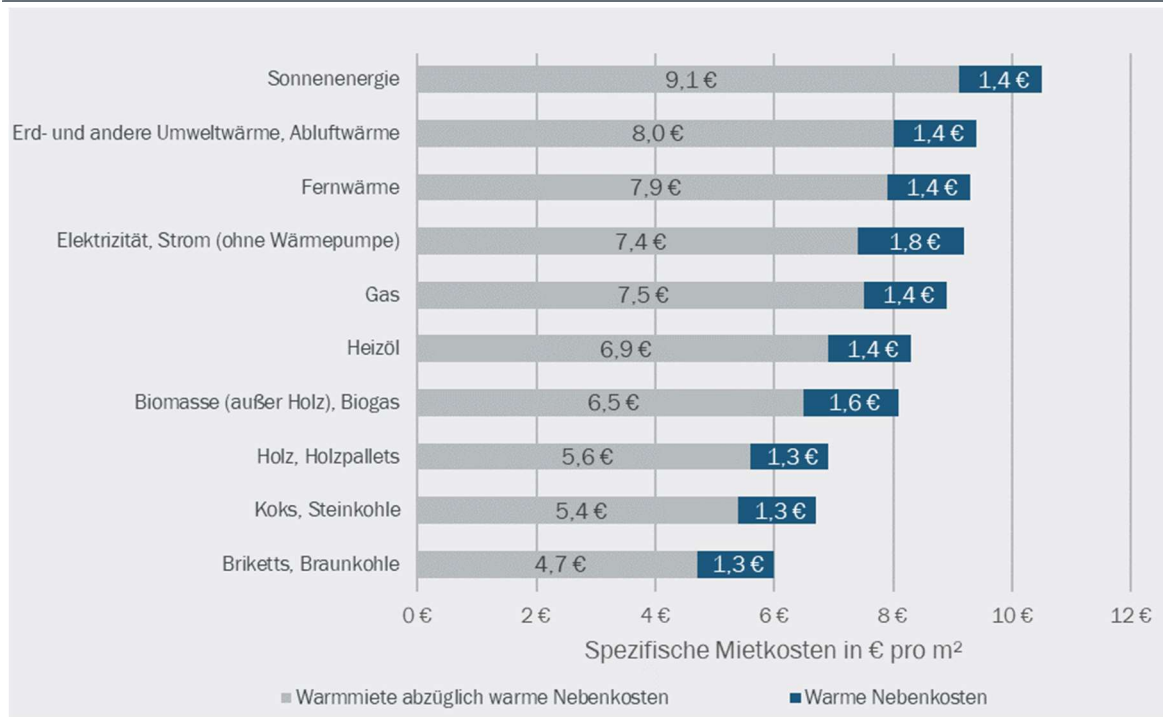
Quelle: Eigene Berechnung auf Basis von (Statistisches Bundesamt 2021)

© Prognos AG, 2021

Darüber hinaus zeigt die Abbildung 19 für das Bezugsjahr 2018 eine Differenzierung nach dem zur Beheizung überwiegend verwendeten Energieträger. Auffällig ist, dass die innovativen CO₂-armen Energieträger (Sonne, Umweltwärme bzw. Wärmepumpen usw.) sich in den - von der Miete her - teuersten Beständen befinden. Vermutlich handelt es sich hier überwiegend um neuere Baualtersklassen, in denen sich auch nicht-energetische Komfortmerkmale (moderne Ausstattung) widerspiegeln.

Ein Blick auf die Betriebskosten zeigt ein größeres Mittelfeld mit mittleren Betriebskosten von ca. 1,40 EUR/m² (Erd-, Fernwärme, Gas, Heizöl), ein nur knapp dahinterliegendes Feld (1,30 EUR/m²) mit sehr günstigen Energieträgern (Holz, Kohle). Überdurchschnittlich zeigt sich die Biomasse (ohne Holz, 1,60 EUR/m²), deutlich über dem Durchschnitt liegen die Betriebskosten in strombeheizten Wohnungen (Speicherheizungen, Direktstrom, ohne Wärmepumpen: 1,80 EUR/m²). Allerdings hat hier - neben den Energiepreisen - die energetische Qualität des Gebäudes häufig einen noch deutlicheren Einfluss.

Abbildung 19: Spezifische Mietkostenbestandteile in €/m² differenziert nach überwiegend verwendeter Energieart der Beheizung, grau: Warmmiete abzüglich warmer Nebenkosten, blau: warme Nebenkosten, Bezugsjahr 2018



Quelle: Eigene Berechnung auf Basis von (Statistisches Bundesamt 2021)

© Prognos AG, 2021

Zusammenfassende Einordnung

Leider gibt es keine Statistiken, die Miet- und Betriebskosten direkt mit dem Merkmal „gWL“ oder „Contracting“ verbinden. Insofern können auf Basis von Sonderauswertungen des Mikrozensus Einblicke in die allgemeine Kostenentwicklung in vermieteten Beständen gewonnen sowie indirekte Rückschlüsse darauf gezogen werden, wie weit diese Kostenentwicklung mit der Beheizungsart korreliert.

Aus der verfügbaren Statistik können zunächst keine signifikanten Unterschiede nach der Beheizungsart abgelesen werden. Der treibende Faktor bei der Entwicklung der Nettokaltmieten bildet vorrangig die Lage der Bestände (z. B. etwas stärkerer Anstieg in urban verdichteten Räumen) oder die Ausstattung ab (tendenziell bessere Ausstattung in jüngeren Beständen bzw. im Neubau).

Die Entwicklung der Betriebskosten, die für das Thema gWL entscheidend sind, zeigen ein breites Mittelfeld von Standard-Heizarten mit einer sehr ähnlichen Kostenentwicklung. Auch die Kostenstruktur der mit Fernwärme versorgten Bestände zeigt keine signifikanten Auffälligkeiten. Nur Stromheizungen haben deutlich höhere warme Betriebskosten, während Heizungen mit Energieträger Kohle und Holz leicht nach unten abweichen.

5.2 Kostenstrukturen: Entstehung oder Wegfall von Kostenbestandteilen

i

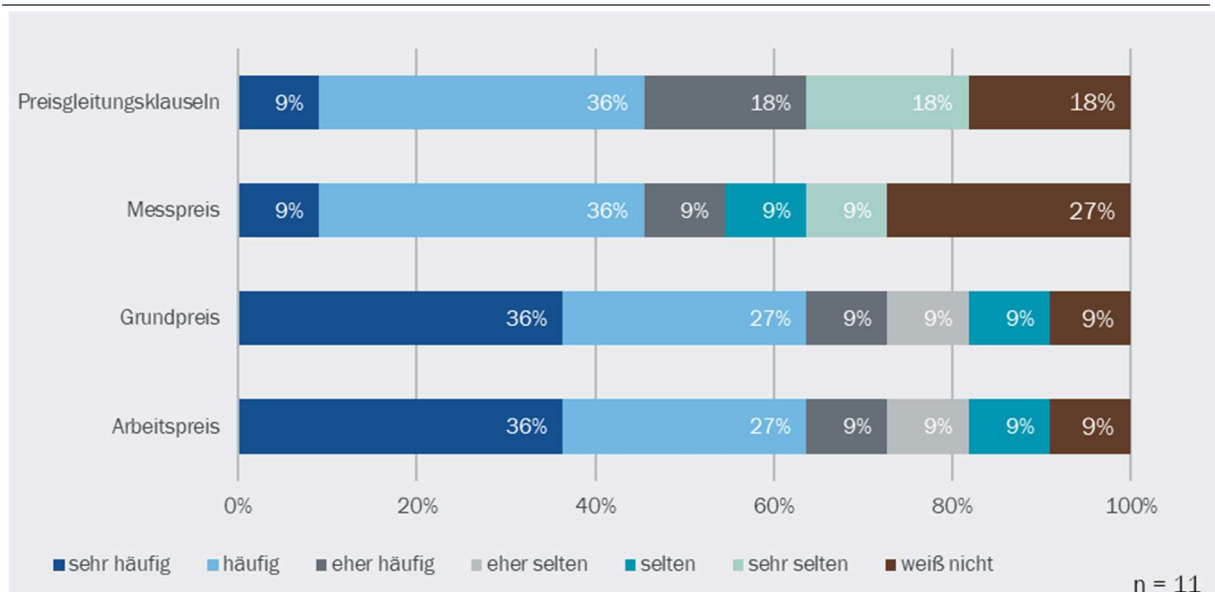
Leitfrage

- ? Sind für die Vermietenden durch die Umstellung auf Contracting Kosten weggefallen, die sie zuvor nicht auf die Mietenden umlegen konnten (z. B. Reparaturkosten)?
- ? Falls ja, welche und in welcher Höhe?
- ? Sind den Vermietenden durch die Umstellung auf Contracting Kosten entstanden, die sie nicht auf die Mietenden umlegen können? Falls ja, welche und in welcher Höhe?

Befragung

Für alle Projekte der gWL ist inhärent, dass sich Kostenstrukturen ändern – das gilt gleichermaßen für die Fernwärme wie auch für WL-Contracting. Um eine möglichst objektive Sicht auf diese Frage zu erhalten, ist es zunächst erforderlich, einen Blick auf die Kostenstrukturen zu werfen. Die Projekte beinhalten in der Regel eine Verlagerung von Kapitalkosten (für die Wärmeerzeugung) weg vom Vermietenden hin zur gWL, wobei der WL seine Kapitalkosten regelmäßig in Form eines Grundpreises geltend macht, der wiederum von den WU (als Vertragsperson) direkt an die Mietenden weitergeleitet wird.

Abbildung 20: Ausweisung von Preisbestandteilen in den Wärmelieferverträgen



Frage: Wie häufig werden in den Wärmelieferverträgen folgende Preisbestandteile getrennt ausgewiesen?
Quelle: Ergebnisse der Online-Befragung von Mietervereinen und Verbraucherberatungen

© Prognos AG, 2021

Übliche Preisstrukturen und der (mehr oder weniger) transparente Umgang finden sich in Abbildung 20. Kritisch aus Sicht der Mietenden wird dabei wiederholt das Thema der Preisgleitung thematisiert (vgl. hierzu Kap. 5.3, Preisgleitklauseln)

Wie die Befragung zeigt, sind allerdings noch zwei weitere Kostenarten aus Sicht von Vermietenden und Mietenden relevant: es kann davon ausgegangen werden, dass Wartungs- und Reparaturkosten an den WL übertragen werden, während die Wohnungsunternehmen vor allem auch den zusätzlichen Aufwand für die Vorbereitung und Verwaltung der gWL sehen. Nur in Einzelfällen werden investive Zusatzaufwendungen benannt, wie Investitionskostenzuschüsse oder die Notwendigkeit der Ertüchtigung des Sekundärsystems.

Mietenden befürchten vor allem insgesamt (eher vage:) höhere Gesamtkosten bzw. höhere Heizkosten, sehen vereinzelt auch einen erhöhten Aufwand in der Komplexität bzw. mangelnden Transparenz der Preisgestaltung bzw. Kostentragung.

Tabelle 7: Durch die Umstellung entstandene Kostenbestandteile aus Sicht der Vermietenden und Mietenden

	Eingesparter Aufwand / eingesparte Kosten	Entstandener Aufwand / entstandene Kosten
Wohnungsunternehmen / Vermietende	<ul style="list-style-type: none"> • Investitionskosten (6x) • Wartungs- und Reparaturkosten (Kaminkehrer, Handwerker etc.) (5x) • Verminderung des finanziellen Ausfallrisikos (1x) 	<ul style="list-style-type: none"> • Mehraufwand für die Verwaltung (4x) • (dagegen: Aufwand ähnlich wie bei der Planung eigener Heizungsanlagen. • Keine (2x) • Kostenzuschüsse (1x) • Neue Leitungsstränge für Kalt- u. Warmwasser (1x).
Mietervereine	<ul style="list-style-type: none"> • Wartungskosten und Betriebskosten (2x) • Keine (6x) 	<ul style="list-style-type: none"> • Höhere Gesamtkosten (4x) • höhere Heizkosten (4x) • Kosten für Wartung (1x) • extrem hoher Aufwand zum Nachvollziehen des Wärmepreises, selbst für Mietrechtexperten (1x)

Frage: Welchen Aufwand/welche Kosten (Kostenart) konnten die Vermietenden (Zeile 2)/Mietenden (Zeile 3) durch die Umstellung einsparen?

Welchen Aufwand/welche Kosten (Kostenart) sind den Vermietenden (Zeile 2)/Mietenden (Zeile 3) durch die Umstellung entstanden?

Quelle: Ergebnisse der Online-Befragung von Mietervereinen und Verbraucherberatungen und von Wohnungsunternehmen und Immobilienverwaltende

© Prognos AG, 2021

Literaturanalyse

Gemäß der überwiegenden Einschätzung in der Literatur profitieren private und gewerbliche Vermietende durch den Wegfall von (Re-)Investitionen und Instandhaltung für die Anlagentechnik, da die Kaltmiete (in der Regel) unverändert von Mietenden weitergezahlt wird (BBH 2019; Geiler

2015; Lammel 2017; Mieterschutz e. V. 2021). Hierbei ist jedoch ein eventuell zu zahlender Investitionskostenzuschuss durch die Vermietenden zu berücksichtigen [Anm. d. Verf.]. Aus Sicht der Mietervertreter:innen wird folgerichtig kritisiert, dass Vermietende letztlich „die Kosten für die von ihnen in Anspruch genommene Dienstleistung ... an den Mieter“ weitergeben (Mieterschutzbund Berlin e.V. 2014). Kritisiert wird, dass Vermietende die Kaltmiete nicht um einem dem Kapitaldienst entsprechenden Betrag reduzieren, den nunmehr der Contractor übernimmt und als Grundpreis an die Mietenden weiter reicht.

Die Übernahme eines Teils der Investitions- oder Wärmelieferkosten durch Vermietende wird zum Teil skeptisch gesehen, da trotz eingesparter Verwaltungs- und Wartungskosten [sowie Investitionskosten - Anm. d. Verf.] sich dieses Modell für Vermietende nicht rechnen würde (Beyer 2014; Münch 2014).

Qualitative Interviews

Die Kosten sind -wenig überraschend- eines der am meisten diskutierten und kritisierten Themen in den Interviews. Daher wird in der Zusammenfassung der Interviews auch versucht, zwischen strukturellen Änderungen (in der Regel wird nach Grund- und Arbeitspreis, tlw. auch nach Leistungs- und/oder Messpreisen abgerechnet) und den darin enthaltenen bzw. entfallenen Aufwendungen zu unterscheiden. Die allgemeine Kostendynamik (also Änderungen über die Vertragslaufzeit) und das Thema der Preisleitung wird dagegen im Kapitel 5.3 vertieft.

Die **Kostenstrukturen** führten laut der Interviews zu kritischen Nachfragen der Mietenden. Die Höhe des Grundpreises kann nicht nachvollzogen werden, da Investitions- und Finanzierungskosten nicht separat ausgewiesen würden. Auch sei der Anstieg des Grundpreises für Mietenden nicht klar und somit intransparent, da die Mietenden meist nicht wüssten, dass neben den Kapitalkosten auch die Instandhaltungskosten in den Grundpreis einkalkuliert werden und auch im Grundpreisanteil eine Lohn- und Investitionskosten-Indexierung erfolgt. Preisgleitklauseln im Kap. 5.3.)

Auch **Leistungspreise** seien aus Mietendensicht nicht immer plausibel, da mitunter in Vergleichsrechnung und in den Wärmeliefer-Verträgen eine höhere Heizleistung angesetzt würde, die nicht der tatsächlich eingebauten Kesselleistung entspräche. Dies führt zu einem höheren Leistungspreis und damit höheren Kosten, obwohl die Anschlussleistung geringer sei. Wenn Gebäude gedämmt würden und dadurch die Heizlast sinkt, akzeptieren einige Wärmelieferanten keine geringeren Leistungsansätze. Dies stößt auf Unverständnis seitens der Mietenden, zumal Mehrkosten immer die Mietenden zu tragen haben.

Das Contracting-Servicepaket enthalte die kompletten **Betriebsführungs-, Instandhaltungs- und Risikokosten**. Instandhaltungskosten, die vorher die Vermietenden zu tragen hatte, würden in den Wärmepreis eingerechnet und auf die Mietenden umgelegt. Dasselbe gelte für die Investitions-, Finanzierungs- sowie Verwaltungskosten (z. B. Angebotseinholung für Brennstoffbezug), die ebenfalls in den Wärmepreis einkalkuliert werden. Die Mietendenseite vertritt diesbezüglich unterschiedliche Meinungen: in einigen Interviews wurde die Ansicht geäußert, dass Vermietende die Kaltmiete reduzieren müssten, um den Anteil der nunmehr über den Wärmepreis auf die Mietenden umgelegten Kosten, die vorher Vermietende zu tragen hätten. Es wird aber durch die Mietendenseite auch die Meinung vertreten, dass eine Minderung der Kaltmiete um die Kosten, die Vermietende nicht mehr zu tragen hätten, nicht notwendig sei, sofern die Kostenneutralität eingehalten wird.

Die Vermietenden vertreten die Auffassung, dass in die Kaltmiete einkalkulierte Kosten, die Vermietende vorher selbst übernehmen mussten und die beim Contracting von dem externen Dienstleister getragen und auf die Mietenden über die Wärmekosten umgelegt würden, vor dem Hintergrund einer ökonomisch auskömmlichen Bewirtschaftung des Immobilienbestandes durch Vermietende gesehen werden müssten. Eine **Absenkung der Kaltmiete** könne dazu führen, dass Contracting-Projekte im vermieteten Wohnungsbestand nicht umgesetzt werden. Zu berücksichtigen sei auch, dass Vermietenden häufig einen Investitionskostenzuschuss (siehe unten) übernehmen, der nicht auf die Mietenden umgelegt würde.

Von Seiten der Vermietenden wird weiter ausgeführt, dass für die Projekte der **Vorbereitungsaufwand** einzukalkulieren sei (siehe Kap. 3.3, Stichwort „**Transaktionskosten**“, auf Seiten der Vermietenden in der Regel die technisch-wirtschaftliche Konzeption, Variantenvergleich durch externe Berater:innen, ggf. juristische Beratung, Angebotseinholung, Kostenneutralitätsnachweise für Mietenden, ggf. Mietendenversammlungen, Vertragsverhandlung mit Contractor etc.). Eine Arbeitshilfe von BBU, VfW und ZVEI wurde 2015 veröffentlicht, um Wohnungsunternehmen bei der Umstellung auf die WL zu unterstützen.

Hingewiesen wurde in diesem Zusammenhang auf Konfliktlinien durch kalkulationsrelevante, aber falsche Ansätze von Fachplanern in der Vorbereitungsphase und in der Leistungsbeschreibung, sodass die Kalkulation der Contractoren später geändert werden müsse und dies bis zu einem Projektabbruch führen könne. Allerdings kalkulieren in den meisten Projekten die Contractoren die Dimensionierung der Anlagen, sodass diese Risiken reduziert werden könnten.

Allerdings gibt es nach Aussage der Vermietenden auch Verträge, in denen vereinbart ist, dass Vermietende **Reparaturkosten oder kleinere Ersatzinvestitionen** übernehmen. Dies könnte mit der Kostenneutralität oder auch mit vorhandenem gewerblichem Personal (Hausmeister) zusammenhängen.

Seitens einiger Contractoren werden die monetären **Einsparungen der Vermietenden als Vertriebs-Argument** gegenüber der Vermietendenseite genutzt und konkret beziffert. Denn für einige Vermietenden ist aus Sicht der Contractoren nicht die externe Finanzierung der Maßnahmen das Hauptargument für Contracting, sondern die eingesparten Planungs-, Reparatur-, Investitions- und Finanzierungskosten. Zudem werden die Vermietenden personell entlastet, da die Betriebsführung beim Contractor liegt.

Da häufig nicht nur die Wärmeerzeugungsanlage erneuert wird, sondern im Zuge der Umstellung auf die WL weitere technische Anlagen (z. B. Warmwasserbereitung, Heizkreisverteilung) modernisiert werden, hätten Vermietende hierfür die zusätzlichen Investitionskosten zu übernehmen.

Investitionskostenzuschüsse

In Abhängigkeit von der Liquidität des jeweiligen Vermietenden und der damit verbundenen Zahlungsbereitschaft gibt es in der Praxis unterschiedliche Modelle, die den Vermietenden durch die Contractoren angeboten werden, um eine für Mietenden, Vermietenden und Contractor faire Lösung für die Kostenneutralität zu finden:

- a) der Vermietende übernimmt Einzelinvestitionen bzw. einen **Investitionskostenzuschuss** für die Mehrkosten, die über der Kostenneutralität liegen, aber nicht umlegbar sind (BBU et al. 2015; Fricke 2014) und/oder
- b) es wird **ein gesplitteter Grundpreis** vereinbart, d. h. neben dem Grundpreis 1 innerhalb des Wärmepreises, der auf die Mietenden umgelegt wird, gibt es einen Grundpreis 2 für

die Kosten, die über der Kostenneutralitätsgrenze liegen, dieser wäre von den Vermietenden zu tragen (BBU et al. 2015).

In allen Interviews wurde diese Praxis bestätigt und auf Investitionskostenzuschüsse verwiesen, die Vermietendenseite häufig übernehme, um die Kostenneutralität für die Mietenden zu gewährleisten. Mitunter würden die Investitionskostenzuschüsse über die Vertragslaufzeit aufgeteilt oder als zweiter Grundpreis in Rechnung gestellt. In einem Interview mit der Vermietendenseite wurde geäußert, dass dieser Investitionskostenzuschuss die bisher von Vermietendenseite zu tragenden und nunmehr in den Wärmepreis einkalkulierten Kostenanteile in der Kaltmiete (Investitions- und Finanzierungskosten, Reparaturkosten) ausgleiche. Die Höhe der Zuzahlung hängt vom Energieverbrauch, dem Jahresnutzungsgrad der Altanlage und den damit verbundenen Effizienzpotenzialen, dem technischen Konzept und Gesamtkosten ab, wobei hierbei insbesondere die (notwendigen) Investitionskosten eine Rolle spielten.

Hinsichtlich der Höhe des Investitionskostenzuschusses liegen keine empirischen Daten vor. Seitens der Akteure waren die Angaben unterschiedlich, sie reichten von 20 bis 60 % der Investitionskosten. Die Zahlung eines Investitionskostenzuschusses sei aber in vielen Projekten sowohl für gewerbliche als auch für private Vermietenden auch ein **Hinderungsgrund**, um auf Contracting umzusteigen. Denn nicht jede:r Eigentümer:in sei finanziell in der Lage bzw. gewillt, diese Zuzahlungen zu übernehmen.

Zusammenfassende Einordnung

Grundsätzlich liegt eine Änderung von **Kostenstrukturen** in der Natur der Sache, wenn Eigentum und Betrieb der WL an einen Dritten übertragen werden. Dies ist für Vermietende ein wichtiges Motiv, gleichzeitig die zentrale Idee des Geschäftsmodells der gWL. Vorrangig geht es um eine Verschiebung von Investitionskosten, üblicherweise werden dabei Aufwendungen, die sich aus den Betreiberpflichten ergeben (Instandhaltung, Betrieb der Wärmerzeugung) ebenfalls an den Contractor übertragen.

Aus energiewirtschaftlicher Sicht ist es naheliegend, im **Wärmepreis** strukturell nach einmaligen und nach wiederkehrenden Aufwänden sowie nach der gelieferten Menge zu unterscheiden. Eigentlich führt eine solche Aufgliederung der Wärmepreise zu mehr Transparenz und kann davor schützen, dass WL zum Schutz vor Preisrisiken unnötig hohe Preisaufschläge kalkulieren. Allerdings zeigt sich in den Interviews gerade auf Seiten der Mietenden eine große Skepsis gegenüber komplexen Preis- und Kostenstrukturen.

Der Begriff „**Reparatur**“ ist dabei leider nicht trennscharf, sachgerecht müsste eher nach „Wartung“ (regelmäßige, kleinere Reparaturen) und „Instandsetzung“ (unregelmäßige, größere Maßnahmen zur Wiederherstellung der Funktionsfähigkeit der Anlage) unterschieden werden: üblicherweise werden Wartung und Instandsetzung im Rahmen der gWL vom Lieferanten übernommen. In diesem Fall entstehen seitens der WU keine Instandsetzungskosten.

Vorbereitungs- oder **Transaktionskosten** sind Aufwendungen, die auf beiden Seiten entstehen: sowohl auf Seite der Vermietenden („Suchkosten“) wie auch auf Seiten der Anbieter („Vertriebskosten“). Es liegt auf der Hand, dass sich diese Aufwendungen nur dann lohnen, wenn auf der anderen Seite entsprechende Einsparungen aufgrund der Spezialisierung gegenüberstehen. Das ist bei kleineren Projekten überwiegend nicht der Fall, bei größeren Projekten hingegen häufig sinnvoll. Dass im Rahmen der Spezialisierungsvorteile auch ein branchenüblicher Erlös, bzw. eine branchenübliche Kapitalverzinsung für die gWL enthalten sein muss, liegt in der Natur der Arbeitsteilung.

Die Befragung und die Interviews haben gezeigt, dass es -rund um dieses Kernmodell- eine große Bandbreite möglicher vertraglicher Vereinbarungen gibt, die ggf. abweichende oder darüber hinaus gehende Kosten betreffen. Am üblichsten erscheinen - insbesondere angesichts der vergleichsweise eng gesetzten Grenzen der WärmeLV - **Investitionskostenzuschüsse** seitens der Vermietenden, die insbesondere dann erforderlich sind, wenn die Effizienzvorteile nicht ausreichen bzw. wenn besonders aufwändige Lösungen realisiert werden (z. B. mit Erneuerbaren Energien). Diese Investitionen können auch über einen zweiten, vom Vermietenden zu tragendem, Grundpreis refinanziert werden. Dennoch erscheint ein Investitionskostenzuschuss für einige Vermietende ein Hinderungsgrund für die Umstellung auf gWL, obwohl es (eigentlich) Aufgabe der Vermietenden ist, eine funktionsfähige Heizungsanlage zu stellen und zu betreiben.

5.3 Kostenänderung für Mietenden

i

Leitfragen

- ? Wie haben sich die Kosten für die Wärmeversorgung für die Mietenden aufgrund der Umstellung auf Contracting geändert?
- ? In welchem Umfang weichen die Kosten für die Wärmeversorgung der Mietenden nach Umstellung auf Contracting von den Kosten gemäß § 8 Nr. 2 WärmeLV ab?
- ? Wie haben sich in diesen Fällen jeweils die Kosten für die Wärmeversorgung der Mietenden aufgrund der Vertragsumstellung geändert?

Methodische Hinweise

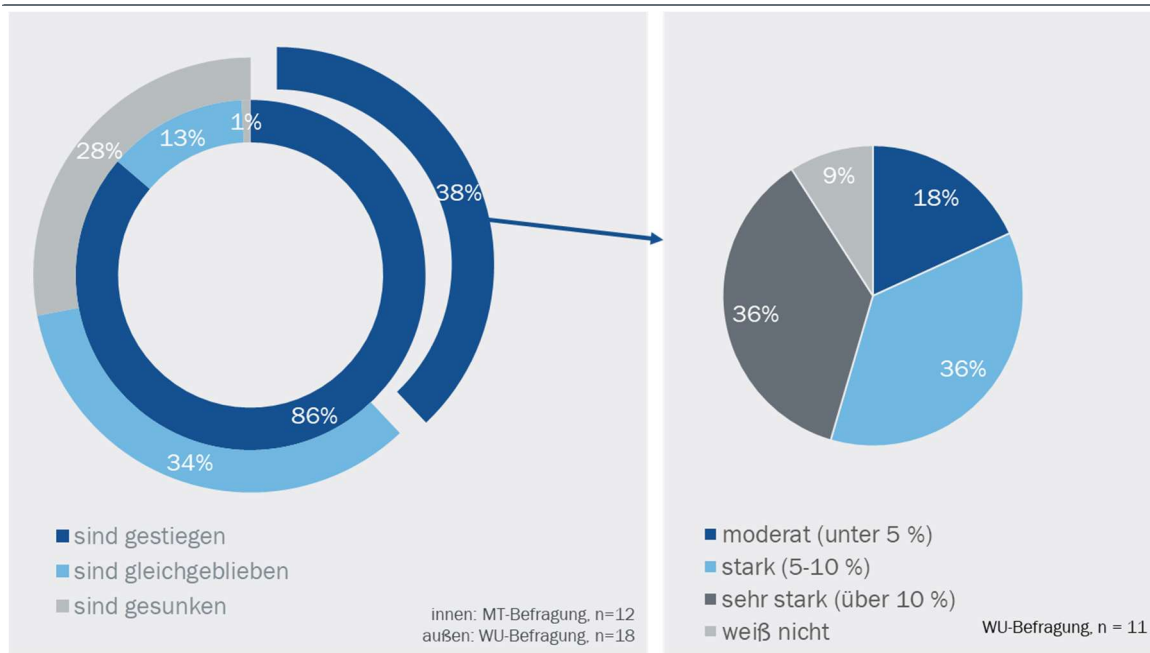
Wie im vorhergehenden Kapitel bereits erläutert, gibt es keine spezifisch statistischen Daten zu Kosten, bei denen nach dem Merkmal gWL (ggü. EV) unterschieden wird. Um Kostenveränderungen fundiert beurteilen zu können, wären bei vergleichenden Betrachtungen zwischen Eigenversorgung und gWL auch Preisänderungen zu berücksichtigen, die *ohne* Modernisierung der Heizungsanlage bzw. bei Ersatz der Heizungsanlage durch den Eigentümer:innen (unter Berücksichtigung etwaiger Modernisierungsumlagen) auf Mietenden zugekommen wären. Ferner kann nur dann eine faire Beurteilung stattfinden, wenn gleichzeitig Informationen zur Entwicklung aller Kostenbestandteile (Nettokaltmiete, Wartungskosten etc.) vorliegen. Nur in wenigen Fällen liegt dazu eine umfassende Einschätzung vor. Die vorliegende Untersuchung ist daher ausschließlich auf Einschätzungen Dritter angewiesen, sodass die folgenden Aussagen zur Preisentwicklung wiederholt von subjektiven Eindrücken geprägt sein dürften.

Befragung

Wie und ob die Kosten sich im Zuge der Umstellung auf WL verändern, wurden sowohl die Vertreter:innen der Vermietenden als auch der Mietenden gefragt. Die entsprechenden Ergebnisse sind in der Abbildung 21 dargestellt. Interessanterweise sind beide Zielgruppen der Meinung, dass in der Mehrheit der Fälle die Kosten nicht gleichbleiben, wie das in den Regelungen der WärmeLV eigentlich vorgesehen ist.

Wie in den einleitenden methodischen Hinweisen bereits erläutert, ist es für die Befragten schwierig, eine kontrafaktische Referenzentwicklung (gWL vs. EV, also „mit vs. ohne Umstellung“) abzuschätzen. Dennoch ist eine deutliche Skepsis von Seiten der Mieter- und Verbraucherverbände abzulesen. Während sich 86 % der MT-Befragten eine Kostensteigerung sehen, sind es bei der WU-Befragung (immerhin noch) 38 %. Dabei vermuten fast dreiviertel dieser WU eine starke bzw. sogar sehr starke Kostensteigerung. Trotz der geringen Fallzahlen der Antwortenden lässt sich auch hier eine gewisse Skepsis ablesen, die von Seiten der WU umso erstaunlicher ist, da viele WU eine gWL nutzen¹⁴.

Abbildung 21: Mietkostenänderung im Laufe der Umstellung auf WL



Frage: Wie haben sich die Kosten für die Mietenden für die Wärmeversorgung aufgrund der Umstellung auf WL verändert? Schätzen Sie bitte die Häufigkeit der Fälle in Prozent

Quelle: Ergebnisse der Online-Befragung von Mietervereinen und Verbraucherberatungen und von Wohnungsunternehmen und Immobilienverwaltende

© Prognos AG, 2021

Literaturanalyse

Von der Mietendenseite wird auch in der aktuellen Literatur vermutet, dass eine Umstellung auf gWL [eher regelmäßig, Anm. d. Verf.] mit einer Kostenerhöhung einhergeht (Mieterschutz e. V. 2021). Dabei wird die Ansicht vertreten, dass die Warmmietenneutralität nur für das erste Jahr nach der Umstellung gilt (Bund der Energieverbraucher 2013). In den Folgejahren wird „nach An-

¹⁴ Aus der Befragung geht nicht hervor, ob die antwortenden WU eher Vermutungen anstellen oder über eigene konkrete Erfahrungen sprechen.

sicht der Contracting-Branche weder eine Kostenneutralität verlangt noch garantiert [...] Der Mieter muss daher auf Dauer mit Kostensteigerungen rechnen“¹⁵ (Bund der Energieverbraucher 2013).

Die genannten Bandbreiten für den Wärmepreis sind sehr groß und lagen bspw. 2015 zwischen 60 Euro/MWh und 400 Euro/MWh in Einzelfällen (Geiler 2015). Aus Sicht der Verbrauchenden werden die Fernwärmepreise mitunter als unangemessen und intransparent bewertet, zumal andere öffentliche Angebote (Nahverkehr, Bäder) teilweise aus Gewinnen lokaler Stadtwerke quersubventioniert und durch die fehlende Wettbewerbssituation „ungerechtfertigt hohe Renditen“ erzielt werden (Verbraucherzentrale Hamburg 2015)¹⁶.

Seitens der Energiedienstleister wird hingegen darauf verwiesen, dass gerade "die Fernwärme in der Vergangenheit preisstabiler" gewesen sei (siehe hierzu Kap. 5.4).

Hinzuweisen ist auf die Kostenveränderungen aufgrund der Verteilungsschlüssel für die Betriebskosten. Ist z. B. der Flächenschlüssel hoch angesetzt worden, der Mietenden aber oft abwesend, so hätte er ggf. dennoch höhere Kosten als Mietenden mit höheren Wärmeverbräuchen. Dies ist jedoch nicht den Wärmekosten der Contracting- Abrechnung anzulasten, sondern im Verteilungsschlüssel begründet (Fricke 2017). Demgegenüber wird konstatiert, dass sich im Contracting energiesparendes Verhalten für die Mietenden durch die Abrechnung nach Wärmemenge lohnt (Ewi und FiFo 2019).

Qualitative Interviews

Kostenänderungen bei Umstellung

Laut der Mietendenseite habe sich durch die Einführung des § 556c BGB in Verbindung mit der WärmeLV durch das Kostenneutralitätsgebot die Kosten der gWL für Neuverträge reduziert. Auch wenn die Kosten der gWL im Vergleich zu den Verträgen vor der WärmeLV gesunken sei, so sei nach Wahrnehmung der Mietendenseite die Kosten der gWL im Vergleich zur vorherigen Eigenversorgung höher, was mit den im Contracting implementierten **Servicepaket** begründet wird. Die Angaben zu den Kostensteigerungen seien sehr unterschiedlich und grob aufgrund der unterschiedlichen Ausgangslagen und nicht empirisch untersucht, sondern Schätzungen, die von 20-30 % bis zu 50-60 % Mehrkosten über die Vertragslaufzeit reichen.

Die Vermietendenseite schätzt dies anders ein. So wird einerseits die Aussage vertreten, dass die Wärmekosten günstiger seien im Vergleich zu den vorher abgerechneten Betriebskosten. Andererseits gibt es die Auffassung, dass aufgrund der in den Wärmepreis einzukalkulierenden Kosten, die vorher nicht auf Mietende umgelegt werden konnten, entsprechende Kostensteigerungen unausweichlich seien. Diese werden aber aufgrund des Kostenneutralitätsgebots gekappt und über einen Investitionskostenzuschuss der Vermietenden abgedeckt.

Contractoren geben hinsichtlich einer Beurteilung der Kostenänderungen zu bedenken, dass diese sehr projektspezifisch seien und nicht pauschalisiert werden könnten. Mietende würden verkennen, dass bei einem Kesseltausch durch Vermietende die Kosten ebenfalls steigen und beachten nicht, dass durch Contracting die Mietenden von Kostenreduktionen, wie z. B. besseren

¹⁵ Zu berücksichtigen ist auch bei dieser Betrachtung, dass sich die Betriebskosten für die Mietenden ohne Contracting ebenfalls häufig nach oben entwickeln. Ferner wird der Kostenneutralitätsvergleich vor Projektbeginn erstellt, bildet also regelmäßig eine Prognose, die sich aufgrund von Preisänderungen ändern kann [Anm. D. Verf.].

¹⁶ Das Phänomen der Quersubventionierung im Bereich der kommunalen Daseinsvorsorge ist bekannt. Ob sich damit ungerechtfertigt hohe Renditen verbinden, erscheint eher als Spekulation, zumal sich die gewerbliche Wärmelieferung sowohl im direkten Kostenvergleich mit der Eigenregie wie auch wettbewerblich gegen alternative Versorgungsangebote durchsetzen muss.

Einkaufskonditionen des Contractors profitieren. Daneben bieten Contractoren auch Wärmepreise unterhalb der Kostenneutralitätsgrenze an, sofern dies wirtschaftlich darstellbar sei. Die Vertreter:innen der Mietendenseite wiederum gehen davon aus, dass Contractoren immer die Kostenneutralitätsgrenze ausschöpfen und keinen geringeren Preis anbieten. Empirische Daten hierzu liegen nicht vor.

Kostenänderungen in der Vertragslaufzeit

In den Interviews mit der Mietendenseite wurde zugestanden, dass die Kosten im ersten Abrechnungsjahr die in der Kostenneutralitätsrechnung ausgewiesenen Wärmekosten meistens nicht überschritten, aber dass sich das im zeitlichen Verlauf ändere. In anderen Interviews mit der Mietendenseite wies diese allerdings auch auf Projekte hin, in denen die Kosten bereits zu Beginn deutlich höher waren als im Kostenvergleich angegeben. Sie verbinden dies allerdings mit der Anmerkung, dass dies laut Contractoren mit höheren Energiebezugskosten zusammenhänge, sodass es auch bei Eigenversorgung zu einer entsprechenden Preiserhöhung gekommen wäre. Aus Sicht der Mietendenseite seien Kostensteigerungen über die Laufzeit aufgrund höherer Brennstoffbezugskosten zwar plausibel, es wird aber der Verdacht geäußert, dass der Wärmepreis im Servicepreis auch nicht-umlegbare Kosten oder eine hohe Marge für den Contractor einkalkuliert sei, die zu Lasten der Mietenden ginge.

Seitens der Vermietenden wird festgestellt, dass es im ersten Abrechnungsjahr keine Auffälligkeiten gab bzw. die Wärmekosten für das erste Jahr entsprechend den Regelungen im Wärmeliefervertrag abgerechnet wurden. Die Kosten aus dem Kostenvergleich könnten ohnehin nicht mit den Kosten aus dem ersten Abrechnungsjahr verglichen werden, da volatile Brennstoffpreise und geändertes Nutzerverhalten berücksichtigt werden müssten. Seitens der Vermietenden wird eher als schwierig empfunden, die Kosten mit und ohne Contracting über die Vertragsjahre zu vergleichen, da die Kosten für die Eigenversorgung rein hypothetisch wären. Es wurde dabei eher auf die Vorteile des Contractings sowie auf die vereinbarten Preisindizes verwiesen. Ein Wohnungsverwalter äußerte, dass die Kostenentwicklung bei der gWL nicht transparent sei und regt an, vertragliche Bonus-/ Malusregelungen abhängig von der Kostenentwicklung in der Betriebszeit einzuführen. Hierbei müssten allerdings Preisänderungen aufgrund gesetzlicher Anforderungen herausgerechnet und transparente Preisindizes als Bewertungsmaßstab definiert werden.

Aus Sicht der Contractoren werden im Kostenneutralitätsvergleich die Kosten für das erste Jahr bilanziert, obwohl der Contractor die Preisentwicklung noch nicht genau kennt. Neben Brennstoffkosten und Nutzerverhalten spielten hierbei auch die unterschiedliche Belegung, Witterungseinflüsse sowie geänderte Steuern, Abgaben und Umlagen eine Rolle. Daher seien Abweichungen der ersten Abrechnung zu den Kosten aus dem Kostenvergleich in beide Richtungen möglich.

Preisgleitklauseln

In vielen Gesprächen wurde das Thema der Preisgleitklauseln¹⁷ (im Weiteren kurz: PGK) kritisch thematisiert. Aus energiewirtschaftlicher Sicht handelt es sich insbesondere bei Verträgen mit längerer Laufzeit um standardmäßige Regelungen, die vor allem Preisrisiken an globalen Energiemärkten oder die Kostenrisiken bei lohn- oder materialbezogenen Preisen abbilden sollen. Allerdings stellen diese PGK für energiewirtschaftliche Laien eine besondere Herausforderung dar.

¹⁷ Preisgleitklauseln bilden bei langfristigen Verträgen Preisänderungen ab, die durch die Vertragsperson nicht oder nur in geringem Maße beeinflusst werden können (z. B. Änderungen des allgemeinen Preisniveaus auf den globalen Energiemärkten, Änderungen des Lohnniveaus etc.). Damit werden pauschale Preiszuschläge vermieden, die ein wenig kalkulierbares Risiko „einpreisen“ und damit zu einer unnötigen Verteuerung führen würden. Sie werden in den Verträgen regelmäßig in (für Laien weniger zugänglichen) mathematischen Formeln abgebildet.

Seitens der Mieterverbände wird kritisiert, dass die Abrechnung der Wärmekosten zu komplex wäre und insbesondere die PGK nicht durchschaubar seien.

Um die Auswirkungen der PGK abschätzen zu können, müssten die Anpassungszyklen der Preise, die Preisindizes sowie die Kostenbestandteile [= Gewichtungsfaktoren – Anm. d. Verf.] von den Mietenden betrachtet werden (Lützenkirchen 2014). Diese Komplexität dürfte viele Mietenden überfordern [Anm. d. Verf.]. Zwar werde die Kostenneutralität zu Projektbeginn meistens eingehalten, aber die Preise stiegen - laut der Mietendenseite - im Laufe der Zeit, weil:

- die Preisindizes greifen, die mitunter zu schnellen Teuerungen und sogar zu vierteljährlichen Preisanpassungen führen
- Vermietende die Vertragspersonen wechseln oder Änderungsverträge mit den Contractoren mit neuen Konditionen vereinbaren
- PGK während der Vertragslaufzeit mitunter angepasst werden, sodass sich das Verhältnis Grund- und Arbeitspreis verändert
- Verträge mit sehr kurzen Vertragslaufzeiten zum Einstieg vereinbart und in den Folgeverträgen dann höhere Preise festgelegt werden

Zudem wurde moniert, dass in PGK Preisindizes für den Arbeitspreis benutzt würden, die nicht die tatsächlich eingesetzten Brennstoffe abbilden¹⁸. Ein zentraler Kritikpunkt ist, dass die Mietenden oft nicht wissen, welcher Brennstoff eingesetzt wird und daher PGK nicht überprüfen könnten. Ein:e Mieter:in könne zudem nicht beurteilen, ob Gewichtungsfaktoren für die einzelnen Indizes den verwendeten Brennstoffmix sachgerecht abbildeten. Kritisiert wird zudem, dass Änderungen der Brennstoffzusammensetzung während der Vertragslaufzeit nicht zu Anpassungen der Indizes bzw. der jeweiligen Gewichtungsfaktoren in den Preisgleitformeln führten. Mitunter würden Indizes für nicht mehr genutzte Brennstoffe (z. B. HEL) zum Nachteil der Mietenden nicht angepasst. Mietenden wiederum haben insbesondere bei Nah- und Fernwärme keine Chance, Informationen über die Änderungen des Brennstoffmixes zu erhalten und auf dieser Basis die Abrechnung zu prüfen¹⁹.

In einzelnen Interviews mit der Vermietendenseite wurde geäußert, dass die PGK und die darin enthaltenen Indizes Kostenänderungen sehr transparent dargestellt und nachprüfbar seien.

Contractoren wiederum betonen, dass die Kosten in Contracting-Projekten geringer steigen als ohne Contracting, da sich der Wärmepreis aus Grund- und Arbeitspreis zusammensetzt, der Grundpreis aber durch einen hohen Fixanteil ohne Preisgleitung die Kostenentwicklung wesentlich dämpft. Weiterhin wird angeführt, dass neben der schwierigen Vergleichbarkeit der dynamischen Kosten für die WL mit den Kosten der Eigenversorgung über die Laufzeit die Betriebskostenabrechnungen erst mehrere Monate nach dem Abrechnungsjahr erstellt werden, sodass die Kosten zeitlich versetzt dargestellt werden.

Seitens eines Contractors wurde angeführt, dass es vereinzelt Anbieter gäbe, die aufgrund der Kostenneutralität im ersten Jahr niedrige Kosten auswiesen und sich in den Folgejahren über die steigenden Kosten aufgrund der Preisgleitklauseln die Verluste des ersten Jahres wieder reinholten.

¹⁸ Diese einzelnen Sachverhalte sind -ohne eine vertiefende Fallstudie- kaum zu verifizieren. Vermutlich bezieht sich der Vorwurf auf den üblichen Umstand, dass auch bei gasförmigen Energieträgern das Preisniveau am Heizölmarkt als ein Index abgebildet wird.

¹⁹ Der Wunsch nach mehr Transparenz, insbesondere, dass die PGK von Mietenden oder Mieterverbänden auch im energiewirtschaftlichen Detail nachzuvollziehen sein müsste, ist zwar verständlich, führt aber offensichtlich in eine falsche Richtung. Möglicherweise muss an dieser Stelle noch mehr über anerkannte und vertrauenswürdige Standards nachgedacht werden.

Zusammenfassende Einordnung

Wie bereits in Kapitel 5.2 zu den Änderungen der Kostenstrukturen festgestellt, gehören **Preisänderungen** über die Zeit auf der einen Seite zur normalen wirtschaftlichen Entwicklung. Auf der anderen Seite führen diese im Fall der gWL wiederholt zu einer kritischen Auseinandersetzung. Aufgrund der begrenzten Datenlage kann die vorliegende Untersuchung dazu keine abschließende Beurteilung vornehmen.

Während die WL und WU diese Frage gelassener, z. T. auch differenzierter sehen, herrscht Seiten der Mieter- und Verbraucherverbände eine deutliche Skepsis vor. Dies ist auf eine generelle Asymmetrie der (zugänglichen) Informationen und fehlendes Know-how zurückzuführen, zum Teil auf Intransparenz und zum Teil auch schlechte Beispiele. Allerdings dürften die negativen Aspekte längst nicht auf alle Contracting- und Fernwärmeprojekte zutreffen, allerdings tragen sie eher zu einem allgemeinen Misstrauen bei.

Ein Grundproblem, das auch in der vorliegenden Untersuchung nicht gelöst werden konnte, ist die Unterscheidung der Kosten zu unterschiedlichen Zeitpunkten. So wird von den meisten Gesprächspartner:innen bestätigt, dass die Kostenneutralität bei Umstellung überwiegend eingehalten wird. Unsicherheit besteht eher bei der Beurteilung der Kostenentwicklung über die weitere Vertragslaufzeit. Während in der Eigenversorgung die Preisentwicklung am Weltmarkt mehr oder weniger als „gegeben“ hingenommen wird, werden die teilweise speziellen und für Laien schwer verständlichen vertraglichen Regelungen der gWL als intransparent empfunden, insbesondere bei PGK. Obwohl es für PGK energiewirtschaftliche Sachgründe gibt und diese teilweise eher zu einer Dämpfung kurzfristiger Preisausschläge führen, sind sie für Laien schwer nachvollziehbar. Dies führt insgesamt zu einer geringen Akzeptanz der gWL. Eine Objektivierung könnte hier helfen, möglicherweise eine Standardisierung von (staatlich) geprüften und (auch von Mietendenseite) zertifizierten ‚marktüblichen‘ Regelungen.

5.4 Sondersituation der Fernwärme

Methodische Hinweise vorab

Im Gegensatz zur Nahwärme werden über die Fernwärme (FW) größere Bereiche, häufig auch über öffentliches Straßenland hinweg, versorgt. Auch, wenn die Abgrenzung in der Praxis nicht immer eindeutig ist, wird beim Contracting die gWL idealtypisch mit *einer* Anlage in *einem* Objekt *eines:einer* konkreten Eigentümers:in umgesetzt, während bei der FW mehrere Anlagen mehrere Objekte mit mehreren Eigentümer:innen über ein verzweigtes Netz versorgen. Während für Abnehmer und deren Mietende kein spürbar technischer Unterschied zwischen beiden Versorgungsarten besteht, unterscheiden sich die vertraglichen und preislichen Regelungen sowie die Risiken: aufgrund der Risikostreuung entstehen bei der FW Versorgung geringere Ausfallrisiken, kürzere Vertragslaufzeiten sind möglich, während das Netz hohe Vorleistungen und eine längere Bindung des Kapitals erfordert. In beiden Fällen wird daher mit Preisgleitklauseln gearbeitet.

Literaturanalyse

In der Literatur werden Preissteigerungen in der Vertragslaufzeit problematisiert, die zwar über § 24 Abs. 4 AVBFernwärmeV begrenzt, aber kaum überprüfbar sind (Geiler 2015). Bedenken bestehen auch hinsichtlich von Sonderfällen: der WL übernimmt die Bestandsanlagen und kalkuliert "Preise unter Einschluss des Investitionsrisikos" (Mieterschutzbund Berlin e.V. 2014).

Die Kostenänderung nach Auslaufen der Erstverträge zeigt insbesondere im Fernwärmebereich eine vielschichtige Situation. Vertreter:innen der Verbrauchenden beklagen die Intransparenz der Kostenstruktur daher auch bei der Fernwärme: Zum einen könne man davon ausgehen, dass bei bestehenden Netzen geringere Kosten zum Werterhalt zu tragen seien. Für die Beurteilung des Wärmepreises spiele jedoch eine erhebliche Rolle, ob das „Netz [und ggf. die Wärmeerzeuger – Anm. d. Verf.] neu gebaut wurde und noch refinanziert werden müsse oder ob es bereits abgeschrieben sei“ (Verbraucherzentrale Hamburg 2015)²⁰. Bezüglich der Kostenstruktur sei zu berücksichtigen, welche Brennstoffe [bzw. Wärmequellen – Anm. d. Verf.] eingesetzt werden, welche Wärmedichte vorhanden und wie groß das Netz sei (Verbraucherzentrale Hamburg 2015). Diese Betrachtung sei jedoch sehr komplex und für den Fernwärmekund:innen nicht transparent [Anm. d. Verf.].

Ein objektiver Maßstab, mit dem die Angemessenheit eines Wärmepreises beurteilt werden kann, ist generell schwer zu definieren (Verbraucherzentrale Hamburg 2015). In den Wärmekosten sind die Kosten für Betrieb, Brennstoffe, Rücklagen, Finanzierung, Pacht, Gewinnanteile und Steuern einkalkuliert (Mieterschutz e. V. 2021). Diese differenzierte Kostenstruktur bedingt, dass die Kostenentwicklung nach Umstellung auf gWL nur eingeschränkt mit den Kosten vor der Umstellung verglichen werden können [Anm. d. Verf.].

Seitens der WL wird hingegen darauf verwiesen, dass gerade "die Fernwärme in der Vergangenheit preisstabiler" gewesen sei und "teilweise deutlich geringer ansteigende Heizkosten" im Vergleich zu anderen Beheizungsoptionen zu verzeichnen waren. Die Arbeitspreise werden entsprechend AVBFernwärmeV jeweils bei steigenden und sinkenden Brennstoffpreisen angepasst (AGFW 2018). Seitens der Versorger wird hingegen darauf verwiesen, dass gerade "die Fernwärme in der Vergangenheit preisstabiler" gewesen sei und "teilweise deutlich geringer ansteigende Heizkosten" im Vergleich zu anderen Beheizungsoptionen zu verzeichnen waren.

Mit Verweis auf das einseitige Preisänderungsrecht der Fernwärmelieferanten nach § 4 Abs. 2 AVBFernwärmeV wird seitens der Verbraucherzentralen reklamiert, dass sich auch hierdurch die Wärmepreise erhöhen können (Verbraucherzentrale 2018). Teilweise würden in den Fernwärmeverträgen hohe Grundpreise vereinbart, die aus Sicht der Verbraucherzentralen zu Preiserhöhungen führen können, bei hohen Grundpreisen zahlt sich sparsames Heizen für die Verbrauchenden kaum aus.

Qualitative Interviews

Hinsichtlich der Auswahlentscheidung kritisch gesehen wird der Anschluss an ein Fernwärmenetz, da es (meist) nur einen Anbieter vor Ort gibt und daher keine Auswahl von Anbietern bzw. Versorgungsoptionen gibt. Die Alternative wäre nur eine dezentrale Kesselanlage im Gebäude oder der Aufbau eines Nahwärmenetzes (auch in Form einer gWL), was aber meist nicht betrachtet wird. Sofern die Gebäude in einem Gebiet mit Anschluss- und Benutzungszwang lägen, könnten Vermietenden keine alternativen, dezentralen Versorgungslösungen umsetzen, sondern wären auf die Nutzung der Fernwärme angewiesen. In diesem Zusammenhang wurde die Öffnung der Fernwärmenetze für weitere Anbieter thematisiert (siehe Kap. 5.4).

²⁰ Anm. d. Verf.: dies trifft von der Sache her zu, entspricht aber nicht ganz der betriebswirtschaftlichen Kalkulation eines FW-Versorgers. Netze werden meist über längere Zeiträume als die üblichen Vertragslaufzeiten nach AVBFernwärmeV abgeschrieben. Der Investor geht dabei üblicherweise in Vorleistung, trägt dabei u. a. langfristige Absatzrisiken. Falls vollständige Kostentransparenz im FW-Bereich geschaffen werden soll, dann müssten FW-Netze in die Regulierung der BNetzA überführt werden.

Bei Fernwärmeverträgen sei die Situation aufgrund der unterschiedlichen und dynamischen Erzeugungs- und Abnahmestrukturen vielschichtiger. Anbieter geben zu bedenken, dass Preissprünge bspw. in Form einer Verringerung des Wärmepreises nach dem Erstvertrag und einer erneuten Anhebung des Wärmepreises nach dem Folgevertrag den Kund:innen gegenüber schwierig zu kommunizieren seien und daher auf einheitliche Tarife abgestellt würde. Die Lieferanten passten die Tarife regelmäßig an, sodass bei Vertragsende im Folgevertrag der aktuelle Tarif angesetzt würde. So führte ein Lieferant aus, dass die im dreijährigen Erstvertrag vereinbarten Preise individuell kalkuliert würden und mitunter bis zu 50 % unter dem Standard-Fernwärmepreis liegen. Die Fernwärmepreise werden innerhalb von weiteren Drei- Jahresverträgen sukzessiv erhöht und an den Standard FW Preis für das Versorgungsgebiet angeglichen.

Zusammenfassende Einordnung

Die in den vorhergehenden Abschnitten getroffenen Feststellungen zu Kostenstrukturen und Kostenänderungen gelten generell auch für die Fernwärme. Auch hier scheint es zunächst geringere Probleme zum Zeitpunkt der Umstellung zu geben, kritisch wird eher die weitere Entwicklung der Preise während der Vertragslaufzeit gesehen.

Strukturell wird von Seiten der Mietenden beklagt, dass unterschiedliche Kostenbestandteile inkalkuliert werden. Dabei wird häufig nicht betrachtet, dass entsprechende Kosten überwiegend auch in Eigenversorgung anfallen. Ferner werden Kostenstrukturen als intransparent bzw. komplex beklagt, die (eigentlich) zu mehr Transparenz führen sollen. Die FW Versorger wiederum argumentieren, dass die Preisstabilität eher höher sei und die Preissteigerungen nicht so dynamisch wie bei anderen Energieträgern. Letztlich können diese Behauptungen im Rahmen der vorliegenden Untersuchung nicht abschließend verifiziert werden.

Ebenfalls nicht abschließend geklärt werden kann der Ruf nach mehr Transparenz im Bereich der Fernwärme. Allerdings stellt sich die Situation bei der Fernwärme (derzeit) nicht ganz so kritisch dar, weil aufgrund der jahrelangen Praxis im Endkund:innengeschäft bereits ein höheres Maß an Standardisierung und an Vereinheitlichung, wie z. B. im Rahmen der AVBFernwärmeV, vorliegt. Solche standardisierten Regelungen und Mechanismen könnten vermutlich ein Weg sein, der sich auch für den bislang weniger standardisierten Markt der Nahwärme empfiehlt, zumal bereits in vielen Contracting-Verträgen auf Regelungen der AVBFernwärmeV abgestellt wird.

Allerdings sollte vor dem Hintergrund, dass Fernwärme (und Nahwärme) in Zukunft in vielen Quartieren, die angesichts steigender Anforderungen an den CO₂-Gehalt einzige verfügbare Versorgungsalternative darstellt, geklärt werden, ob FW-Netze sukzessiv in eine Regulierung -vergleichbar zu Strom- und Gasnetzen- überführt werden sollten oder zumindest nach Wegen für eine deutlich verbesserte Preistransparenz gesorgt werden kann.

6 Konformität, Prozess & Transparenz

6.1 Rechtskonformität und Umstellung

i**Leitfrage**

- ? Wurden die Vorgaben gemäß § 11 WärmeLV (Umstellungsankündigung) regelmäßig eingehalten?

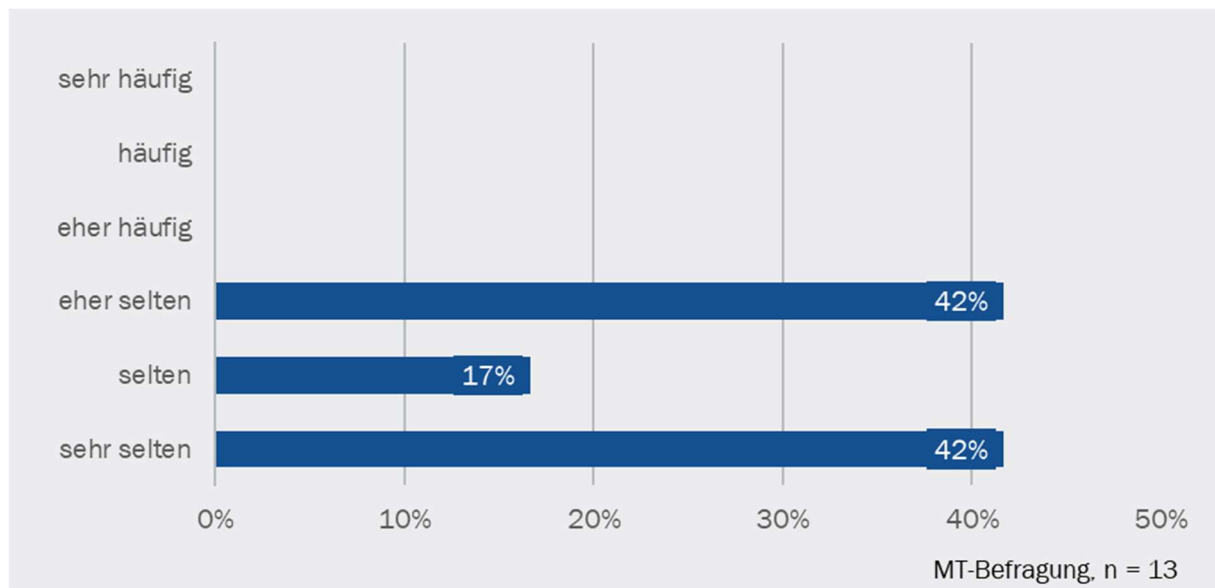
Methodische Hinweise vorab

Insgesamt gab es in den letzten Jahren sowohl laut Aussagen der Mieterverbände, der Verbraucherzentralen wie auch des Bundes der Energieverbraucher eher wenig Beratungsanfragen in Verbindung mit der WärmeLV. Beispielsweise fanden seit 2013 nur zwei Beratungen zu Contracting-spezifischen Regelungen beim Berliner Mieterverein statt, beim Bund der Energieverbraucher waren es nach Inkrafttreten der WärmeLV zunächst auch nur wenige Anfragen, 2016/2017 dann jeweils ca. 20-25 Anfragen und 2020 etwa 10 Anfragen (bundesweit). Auch bei der Verbraucherzentrale in Baden-Württemberg gab es seit Einführung der WärmeLV wenig Beschwerden bezüglich der gWL im vermieteten Wohnungsbestand, die meisten Beratungsfälle betrafen Fernwärmeverträge von Eigentümern, die in selbstgenutzten Gebäuden wohnen.

Generell werden diese Einschätzungen auch von den Ergebnissen der Erhebung gestützt (siehe Abbildung 22). Folgende Einschränkungen sind jedoch aus methodischer Sicht zu machen:

- Die Zahl der Antwortenden ist klein, möglicherweise auch deswegen, weil es bundesweit nur wenige Expert:innen gibt, die sich mit dem Thema umfassend auskennen.
- Die wenigen Expert:innen (meist Vertreter:innen der Mieter- und Verbraucherverbände) wiederum konzedieren sehr offen, dass sie nur in den (problematischen) Fällen hinzugezogen werden, wenn sich Mietenden aktiv an sie wenden. Naturgemäß fehlt die Sicht auf die Fälle, die keine Probleme hervorrufen.
- Dieser Umstand und der Fakt, dass diese wenigen Expert:innen eher wenige Anfragen zum Thema haben, ist grundsätzlich ein gutes Zeichen, was die absolute Zahl der Probleme mit der WärmeLV aus Mietendensicht anbelangt. Dennoch sollte man dabei auch im Kopf behalten, dass viele Mietenden gar nicht wissen, wie ihr Haus versorgt wird (vgl. hierzu Kap. 6.5.: Transparenz der Regelungen in der Praxis).

Abbildung 22: Häufigkeit der Beratungsfälle rund um die gWL seitens der Mietervereine



Frage: Wie häufig haben Sie in Ihrer Beratungspraxis mit Fragen und Problemen rund um die gewerbliche Wärmelieferung zu tun?
Quelle: Ergebnisse der Online-Befragung von Mietervereinen und Verbraucherberatungen © Prognos AG, 2021

Literaturanalyse

In § 11, Abs.1 WärmeLV ist festgelegt, dass dem Mietenden die Umstellungsankündigung drei Monate vor der Umstellung auf WL zugehen muss. Es ist jedoch nicht eindeutig formuliert, wie genau der geplante Umstellungszeitpunkt nach § 11 Abs.2 Nr.4 in der Umstellungsankündigung anzugeben ist (Beyer 2014). Zudem wird nicht genau bestimmt, wie der „Zeitpunkt der Umstellung“ definiert ist. Es kann damit der Zeitpunkt der erstmaligen gWL gemeint sein oder aber der Zeitpunkt des Beginns der Umbaumaßnahme (Beyer 2014).

An anderer Stelle wird darauf verwiesen, dass im Falle eines Ausfalls der Heizungsanlage die starre Dreimonatsfrist für die Umstellungsankündigung des Vermietenden und die damit verbundene um ggf. drei Monate verschobene Kostenweitergabe an die Mietenden nicht interessengerecht ist. Für diese Fälle sollte es Ausnahmeregelungen geben, sodass die Kosten direkt mit Beginn der gWL an die Mietenden weitergegeben werden können. Vermietende sollten die Umstellungsankündigung sofort nach Ausfall der Heizungsanlage und der Beauftragung des Wärmelieferanten an die Mietenden versenden (DENEFF et al. 2018).

Sollten Vermietende die Umstellungsankündigung unterlassen und bereits auf WL umgestellt haben, so kann er nachträglich den Mietenden die Umstellungsankündigung zukommen lassen (BBU et al. 2015). Der Zeitpunkt der möglichen Abrechnung der gWL verschiebt sich dann jeweils auf drei Monate nach der Umstellungsankündigung. Enthält die Umstellungsankündigung Fehler, so beginnt die Widerspruchsfrist nach § 556 Abs.3 Satz 5 BGB erst, wenn die Umstellungsankündigung formgerecht nachgeholt wurde (BBU et al. 2015).

Diese umfassen die Brennstoff- und Wartungskosten, jedoch nicht die sonstigen Kosten der Energiedienstleister (BBU et al. 2015). Sofern die Umstellungsankündigung zwar fehlerfrei ist, die Umstellung auf die WL aber nicht die Voraussetzungen nach § 556c BGB und der WärmeLV erfüllt

und der:die Vermietende dennoch umstellt, so kann er die Wärmelieferkosten nicht auf den Mietenden umlegen. In diesem Fall kann der:die Vermietende nur die vom Energiedienstleister nach § 5 WärmeLV anzugebenden Kosten abrechnen, die den umlegbaren Betriebskosten nach § 7 Absatz 2 und § 8 Absatz 2 der HeizkostenV entsprechen. Diese umfassen die Brennstoff- und Wartungskosten, jedoch nicht die sonstigen Kosten der WL (BBU et al. 2015).

Um in den Fällen, in denen die Umstellungsvoraussetzungen nach § 556c Absatz 1 BGB nicht erfüllt sind, den Auskunftsanspruch nach § 5 WärmeLV gegenüber dem Contractor durchzusetzen, werden Preisoffenlegungsklauseln für die Contracting-Verträge empfohlen. Denn die WL müssten in diesem Fall einen Teil ihrer Kalkulation offenlegen (Die Wohneigentümer e.V. 2013).

In der Umstellungsankündigung sind gemäß § 11 Abs. 2 Nr. 5 WärmeLV auch die vorgesehenen Preise und ggf. die vorgesehenen Preisänderungsklauseln offenzulegen. Allerdings überfordere dies die Mietenden, da sich die Angaben „über mehrere Seiten erstrecken können und nur noch für den Spezialisten nachvollziehbar sind.“ (Lammel 2017). Um in den Fällen, in denen die Umstellungsvoraussetzungen nach § 556c Absatz 1 BGB nicht erfüllt sind, den Auskunftsanspruch nach § 5 WärmeLV gegenüber dem Contractor durchzusetzen, werden Preisoffenlegungsklauseln für die Contracting-Verträge empfohlen. Denn die Energiedienstleister:innen müssen in diesem Fall einen Teil ihrer Kalkulation offenlegen (Die Wohneigentümer e.V. 2013).

Qualitative Interviews

Die Vermietenden bestätigen, dass die Regelungen zum Wärmeliefer-Vertrag nach § 2 WärmeLV in der Regel eingehalten werden. Contractoren bestätigen ebenfalls, dass die Anforderungen nach § 11 WärmeLV eingehalten werden und sie die Umstellungsankündigungen meistens komplett vorbereiten, da die Vermietenden in der Regel überfordert wären. Weniger als 1 % der Umstellungsankündigungen würden nicht sofort akzeptiert; Rückfragen beruhen meist auf Desinformation und können zügig ausgeräumt werden.

Die Mietendenseite berichtet davon, dass einerseits die Vorgaben nach § 11 WärmeLV eingehalten werden, dass aber andererseits Mietende mitunter keine Umstellungsankündigungen erhalten bzw. diese teilweise lücken- und fehlerhaft seien. In einem Interview wurde eine geschätzte Fehlerquote von ca. 50 % angegeben, empirische Daten hierzu liegen aber nicht vor. Jedoch würden in der Regel diese Fehler nicht auffallen, da einerseits die Mietenden überfordert seien und die beratenden Mietervereine zwar die Kostenneutralität prüfen, aber bzgl. der weiteren, sehr komplexen Regelungen der WärmeLV oft keine Expertise haben. Als häufige Fehlerquellen in den Umstellungsankündigungen wurden die Preisgleitklauseln benannt. Da der Kostenvergleich meistens von den Contractoren vorbereitet wird, gäbe es hierzu keine Beanstandungen der Mietendenseite. Zudem wurde eingebracht, dass Mietenden oft nur wissen, dass auf WL umgestellt wurde, aber insbesondere über das Modell Contracting keine Informationen bekommen. Zudem seien die Folgekosten unklar, Mietende wundern sich in den Folgejahren über höhere Preise.

Nach Einschätzung der Mietendenseite gingen große Wohnungsbauunternehmen professionell mit den Umstellungsankündigungen um und halten meistens auch die Anforderungen ein. Privaten Vermietenden fehle es oft an Know-how und der hohe bürokratisch-formelle Aufwand könne von ihnen oft nicht geleistet werden, sodass die Vorgaben nach § 11 WärmeLV nicht immer eingehalten werden. Um dies auszuschließen, fordert die Mietendenseite schärfere Konsequenzen bei Nichteinhaltung der Vorgaben zur Umstellungsankündigung, um die Mietenden besser zu schützen.

Die Vermietendenseite vermittelt hierzu ein anderes Meinungsbild: Vermietenden aus dem Sammelbesitz gaben durchweg an, dass die Vorgaben nach § 11 WärmeLV eingehalten würden. Auch private Vermietenden bestätigen dies, räumen aber ein, dass sie teilweise das Verfahren nicht kennen, die Zusammenhänge nicht überblicken und daher auf die Kompetenz des Energielieferanten oder auf juristische Beratung angewiesen sind, z. B. bei ihrem Haus & Grund-Verein.

Eine Sondersituation entsteht, wenn Kessel abgängig sind und zügig eine neue Wärmeversorgung aufgebaut werden muss. In diesem Fall können die Wärmekosten nicht sofort auf die Mietenden umgelegt werden, sondern es werden zunächst nur die Betriebskosten abgerechnet und nach den 3 Monaten Ankündigungszeitraum der gesamte Wärmepreis umgelegt. Eine Regelung in der WärmeLV bzgl. eines flexibleren Vorgehens in solchen Fällen wäre aus Sicht der Contractoren wünschenswert.

Zusammenfassende Einordnung

Von Seiten der Befragten wird bestätigt, dass die Regelungen der WärmeLV regelmäßig berücksichtigt und ganz überwiegend eingehalten werden. Laut Aussagen sowohl der Mieterverbände, der Verbraucherzentralen wie auch des Bundes der Energieverbraucher insgesamt gab es in den letzten Jahren eher wenig Beratungsanfragen in Verbindung mit der WärmeLV. Auch wenn das auf wenig grundsätzliche Probleme schließen lässt, so gibt es dennoch Probleme bei der Praktikabilität und Handhabung, also eine Ebene tiefer.

Dies gilt grundsätzlich auch für die Umstellungsankündigungen. Sie werden nach bestem Wissen verfasst und umgesetzt, allerdings werden diese als aufwändig und komplex empfunden, sodass sich sowohl Vermietende wie auch Mietende überfordert zeigen. Privaten Vermietenden fehlt es an Know-how, Zeit und Ressourcen für den bürokratisch-formellen Aufwand. Insofern ist es nicht überraschend, dass hier Fehler gemacht werden. Die Beratenden der Mietervereine fühlen sich in bestimmten Details der WärmeLV ebenfalls überfordert. Dies mag auch dem Umstand geschuldet sein, dass insgesamt eher wenige Anfragen zum Thema kommen und die Expertise nur bedingt vorhanden ist. Vermutlich bedarf es hier erläuternder Klarstellungen, wie z. B. zum Umstellungszeitpunkt und zu vertraglichen Standards. Möglicherweise bedarf es (einer) zentrale(n)r Kompetenzstelle(n), die für alle Parteien die Expertise bündelt und bereithält.

6.2 Nachweis der Kostenneutralität

i

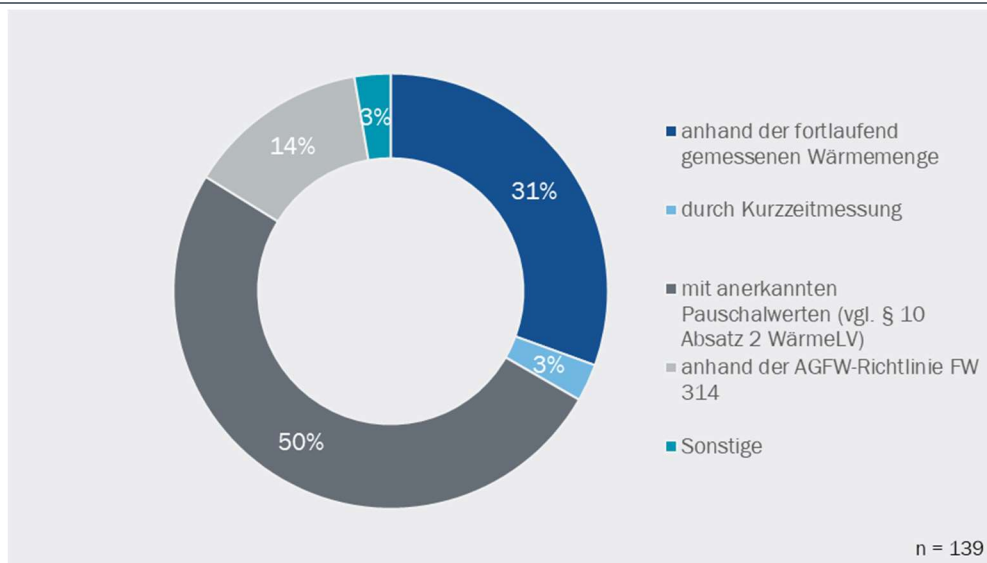
Leitfrage

- ?** In wie vielen Fällen wurde der Jahresnutzungsgrad der Altanlage beim zu erstellenden Kostenvergleich vor Umstellung auf Wärmelieferung jeweils anhand der fortlaufend gemessenen Wärmemenge durch Kurzzeitmessung oder mit anerkannten Pauschalwerten ermittelt (vgl. § 10 Absatz 2 WärmeLV)?

Befragung

Zu den zentralen Vorgaben der WärmeLV gehört die Kostenneutralität. Als Vergleichsmaßstab ist der Jahresnutzungsgrades (JNG) der Altanlage zu ermitteln. Die Hälfte der Anbieter nutzt hierfür die anerkannten Pauschalwerte, während ein Drittel den Jahresnutzungsgrad anhand der fortlaufenden gemessenen Wärmemenge bestimmt. Die Kurzzeitmessung spielt hingegen eine vernachlässigbare Rolle (siehe Abbildung 23).

Abbildung 23: Ermittlung des Jahresnutzungsgrades der Altanlage, gemittelte Werte

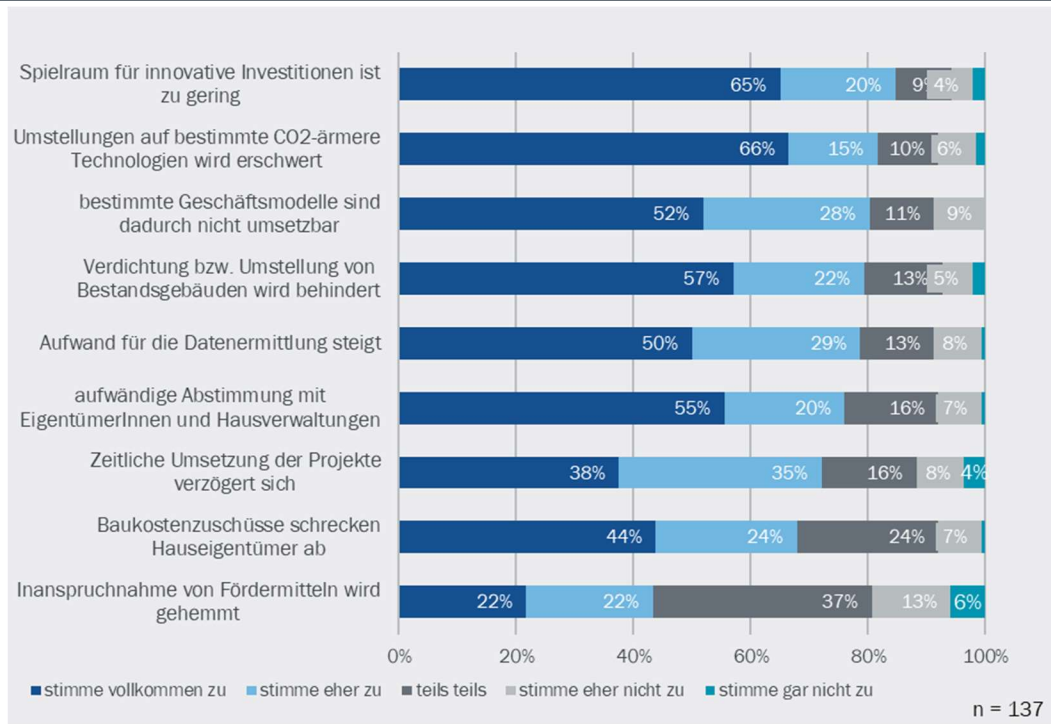


Frage: Wie wurde der Jahresnutzungsgrad der Altanlage beim zu erstellenden Kostenvergleich vor Umstellung auf Wärmelieferung jeweils ermittelt? Schätzen Sie bitte die Anteile auf Basis Ihrer Verträge der letzten 5 Jahre.

Quelle: Ergebnisse der Online-Befragung von Anbietern gewerblicher Wärmelieferung.

© Prognos AG, 2021

Abbildung 24: Problemsituation im Geschäft der Anbieter von gWL



Frage: Auf welche Probleme stößt die gesetzliche Regelung (insb. § 556c BGB und WärmeLV) in Ihrem Geschäft?

Quelle: Ergebnisse der Online-Befragung von Anbietern gewerblicher Wärmelieferung

© Prognos AG, 2021

Als weitere, wesentliche Erkenntnis zum Thema **Kostenneutralität** sollte vorangestellt werden, dass es sich bei den damit verbundenen, engen Investitionsspielräumen - aus Sicht der Anbieter um die **eigentliche Herausforderung** der WärmeLV handelt. Dies gilt umso mehr, als dass die weiteren Fragen z. T. eng mit der Vorgabe der Kostenneutralität logisch verknüpft sind, wie etwa die „Umstellung auf CO₂-ärmere Technologien“ oder den Umstand, dass „bestimmte Geschäftsmodelle nicht umsetzbar“ seien (Abbildung 24: Problemsituation im Geschäft der Anbieter von gWL). Aus diesem Grund wurde das Thema gesondert beleuchtet (vgl. hierzu ‚Fehlende Investitionsspielräume‘) und die zahlreichen Anregungen dazu aufgenommen (siehe Anlage 10.1).

Literaturanalyse

Nachweis der Kostenneutralität

Für den Nachweis, dass die Voraussetzungen für die Umstellung auf WL nach § 556c Abs. 1 erfüllt sind, sind, wie oben bereits erwähnt, die voraussichtliche Effizienzverbesserung anzugeben und der Kostenneutralitätsnachweis zu führen. Diese Angaben müssen Vermietende den Mietenden mit der Umstellungsankündigung zur Verfügung stellen. Es wird darauf hingewiesen, dass Vermietende diese Nachweise nicht selbst führen können, daher hat der Anbietende diese Unterlagen gemäß § 2 Abs. 2 Wärme LV vorzubereiten (BBU et al. 2015).

Im Kostenneutralitätsvergleich werden in der Kaltmiete einkalkulierte Investitionskosten für die Wärmeerzeugung sowie Instandsetzungskosten nicht berücksichtigt. Diese Kosten darf der Vermietende nicht als Betriebskosten auf die Mietenden umlegen (Beyer 2014; BfWE 2017). Im Wärmelieferpreis wie auch in den Nah- und Fernwärmepreisen werden diese Kosten eingerechnet,

sodass der Wärmepreis trotz Effizienzgewinn die Betriebskosten der bisherigen Wärmeversorgung häufig übersteigt. Dies ist die zentrale Herausforderung des Berechnungsverfahrens, was gleichzeitig die Umstellung auf WL und den Anschluss an Wärmenetze deutlich erschwert (Riechel et al. 2016; UBA 2020).

Die Kostenneutralität für die Umstellung auf WL als zwingende Voraussetzung nach § 556c Abs. 1 kann häufig nicht nachgewiesen werden (Beyer 2014; Schneller et al. 2017). Im Kostenneutralitätsvergleich werden die Kosten auf Basis der „den bisherigen Betriebskosten zugrunde liegende Wärmemenge im Wege der Wärmelieferung“ (§ 8 Nr. 2 WärmelV) den „Betriebskosten der bisherigen Versorgung mit Wärme oder Warmwasser“ (§ 8 Nr. 1 WärmelV) gegenübergestellt, d. h. es werden nicht vergleichbare Kostenpositionen zum Zeitpunkt der Umstellung betrachtet (BfWE 2017). Hiermit dürften neben den oben erwähnten Investitions- und Instandsetzungskosten, die von Vermietenden vor der gWL nicht umgelegt werden können, Kostenpositionen wie das Energiecontrolling, die Betriebsführung und die Brennstoffbeschaffung gemeint sein, die der:die Energiedienstleister:in in den Wärmepreis einkalkulieren muss.

Verfahren zur Ermittlung des Jahresnutzungsgrades

Die Energieeffizienz einer Wärmeerzeugungsanlage wird über den Jahresnutzungsgrad abgebildet. Die Höhe des angesetzten Jahresnutzungsgrads für die Bestandsanlage ist daher für den Kostenneutralitätsvergleich wichtig, denn mit ihm wird letztlich die Wärmemenge bestimmt, die die Bestandsanlage geliefert hat (BfWE 2017).

Zur Ermittlung des Jahresnutzungsgrades der Altanlagen sind Langzeitmessungen, die meist einer Vorlaufzeit von einem Jahr bedürfen, problematisch, zumal keine teuren eichpflichtigen Wärmemengenzähler für die Raumwärmemessung im Wohnungsbestand installiert wurden (BfWE 2017; Schürmann 2014; ZVEI 2016).

Der Kostenneutralitätsnachweis in seiner derzeitigen Form wird als sehr kompliziert und nur annähernd genau eingeschätzt (Heix 2014). Die dena (Deutsche Energieagentur) und der vedec (Verband für Energiedienstleistungen, Effizienz und Contracting e.V.) stellen je ein Berechnungstool zum Nachweis der Kostenneutralität zur Verfügung (Bund der Energieverbraucher 2013), welche der:die Energiedienstleister:in unterstützen, die den Kostenvergleich hauptsächlich vorbereiten, und weniger die gesetzlich vorgegebene Komplexität des Verfahrens auflösen können.

Für die Kurzzeitmessung wurde bisher kein rechtssicheres Verfahren definiert, bislang in Fachkreisen diskutierte Messverfahren gehen von Messungen über 24 Stunden bis hin zu mehreren Monaten aus. Für kurze Messintervalle bestehen zudem große Unsicherheiten hinsichtlich der Extrapolation auf lange Zeiträume unter Berücksichtigung der Witterungsbedingungen (BfWE 2017). Es sollte daher ein Mindest-Messzeitraum für die Kurzzeitmessung vorgegeben (DENEFF et al. 2018) bzw. konkrete „Empfehlungen zur Steigerung der Signifikanz von Kurzzeitmessungen“ zusammengestellt werden (BfWE 2017). Hinzu kommen bei Kurzzeitmessungen weitere Unwägbarkeiten wie das mögliche Verstellen von Anlagenregelwerten durch Unbefugte und unvertretbar hohe Kosten für die Messung (ZVEI 2016).

In der Praxis wurden mit Einführung der WärmelV die anerkannten Pauschalwerte nach dem Reziprokverfahren gemäß der "Bekanntmachung der Regeln zur Datenaufnahme und Datenverwendung im Wohngebäudebestand" des Bundesbauministeriums vom 30. Juli 2009 genutzt (Schürmann 2014; ZVEI 2016; BfWE 2017). In die aktualisierte Fassung des Dokuments vom 7. April 2015 wurden die Werte aus 2009 unverändert übernommen, sodass selbst Anlagen, die zwischenzeitlich sechs Jahre in Betrieb waren, kein schlechterer JNG zugewiesen wurde (BfWE 2017). Laut der Wohnungswirtschaft als auch der Energiedienstleister:innen werden die JNG von

Altanlagen über diese anerkannten Pauschalwerte als deutlich zu günstig bewertet, sodass die Refinanzierungsspielräume für die Investitionen geringer sind als sie über den tatsächlichen JNG der Anlagen wären und damit den Abschluss von Contracting-Verträgen erschweren (BBU et al. 2015; BDEW 2014; Behrmann et al. 2021; BfWE 2017; ZVEI 2016). Dies ist eine wesentliche Ursache dafür, dass die Kostenneutralität nicht eingehalten werden kann und dementsprechend Anlagenerneuerungen verschoben werden, da nicht umlegbare Investitionskostenzuschüsse nicht immer von den Vermietenden übernommen werden (BDEW 2014). Die anerkannten Pauschalwerte für die Bestandsanlagen sind [durch die reduzierten Effizienzgewinne und dem damit verbundenen schwierigeren Kostenneutralitätsnachweis – Anm. d. Verf.] ein Faktor, der die Umstellung auf erneuerbare Energie in der gWL deutlich erschwert (Schneller und Frank 2018).

Für die Kalkulation möglicher Energieeinsparungen ist die richtige Bezugsbasis elementar. Denn werden anerkannte Pauschalwerte genutzt, die den Jahresnutzungsgrad der Bestandsanlagen zu positiv darstellen, so werden dadurch die möglichen Einsparungen unterschätzt (BDEW 2014).

Im Vergleich zu den BMVBS-Werten werden die über die Regressionsberechnung der EBZ Business School ermittelten Pauschalwerte als wesentlich genauer betrachtet (Grinewitschus und Lepper 2015). Seit Oktober 2017 können neben den BMVBS-Werten auch diese Ansätze, die im AFGW Arbeitsblatt 314 „Berechnung des Jahresnutzungsgrades von Wärmeerzeugungsanlagen in der Wohnungswirtschaft“ veröffentlicht wurden, für den Kostenneutralitätsnachweis verwendet werden (AGFW 2017). Dies ist „gelebte Praxis“, aber aktuell nicht in der Begründung der WärmeLV hinterlegt.

Kostenneutralität: Grenzen der Wirtschaftlichkeit

Die Kostenneutralität der gWL ist vor allem für kleinere und mittlere Gebäude aus wirtschaftlichen Gründen nur schwer realisierbar, obwohl diese Gebäude mehr als 2/3 des Gebäudebestandes ausmachen. Auch der nachträgliche Anschluss an ein Wärmenetz kann häufig nicht kostenneutral dargestellt werden. Vermietenden bleibe dann nur die Möglichkeit, einen Teil der Kosten selbst zu übernehmen (DGB 2015; Haus & Grund 2017).

Ferner wird darauf hingewiesen, dass in einigen Projekten selbst bei vollständiger Übernahme der Investitionskosten durch Vermietende das Kostenneutralitätsgebot nicht immer eingehalten werden kann (BDEW 2014).

Die in den letzten Jahren niedrigen fossilen Brennstoffpreise erschweren eine Umstellung auf Fernwärme (UBA 2020). Die Vergleichskosten nach § 8 Nr.1 WärmeLV sind dadurch niedriger, so dass die Kostenneutralität noch schwieriger zu erreichen ist (Furnißen 2015).

Aus Sicht des GdW „wirkt sich [die WärmeLV- Anm. d. Verf.] eher bremsend auf die Umsetzung von WL-Lösungen aus“, da [...] die Kostenneutralität mitunter nicht nachgewiesen werden kann. Kritisiert wird neben dem komplizierten Berechnungsverfahren, dass mit der Umstellung auf Contracting verbundene Kosten nicht angerechnet werden (Autenrieth 2015; Schürmann 2014). Dies dürfte sich beispielsweise auf Kosten für externe Beratungen beziehen.

Qualitative Interviews

Hingewiesen wurde aber darauf, dass aufgrund des Kostenneutralitätsgebotes Fernwärmenetze tendenziell weder neu errichtet noch erweitert wurden. Auch Nahwärmeprojekte werden eher für Neubaugebiete als für Gebiete mit Bestandsbebauung implementiert.

Nachweis der Kostenneutralität

Sowohl Vermietenden als auch WL heben hervor, dass die Kostenneutralität in den Projekten aufgrund der vorgegebenen Ansätze für das Berechnungsverfahren sehr häufig nicht nachgewiesen werden kann und daher viele Wärmeerzeugungsanlagen nicht erneuert werden, obwohl ihre technische Nutzungsdauer bereits abgelaufen ist.

Laut der Mietendenseite gibt es Projekte, in denen die Kostenneutralität nicht eingehalten wird und der hohe Nachfragedruck am Wohnungsmarkt dazu führt, dass Mietenden keine Einsprüche dagegen erheben und Kostensteigerungen akzeptieren.

Vermietende bewerten es als grundsätzlich positiv, dass der Kostenneutralitätsnachweis die Mietenden vor Kostensteigerungen schützt. Andererseits sei der Kostenvergleich ein theoretisches Konstrukt, da sich viele Einflussfaktoren überlagern und die im Kostenneutralitätsvergleich angegebenen Wärmekosten nach § 10 WärmeLV nicht mit den tatsächlichen Abrechnungskosten des ersten Jahres verglichen werden können, denn Witterungseinflüsse, volatile Brennstoffkosten etc. seien zu berücksichtigen (siehe unten). Das Kostenneutralitätsgebot gebe die Grenzkosten für den Contractor statisch vor, sodass bei höheren Kosten das Projekt nur über einen Investitionszuschuss des:der Eigentümer:in realisiert werden kann.

Praktische Handhabung

Einige Vermietende, auch Wohnungsbauunternehmen, fühlen sich im Umgang mit dem Kostenneutralitätsnachweis sehr unsicher, da sie einerseits keine Erfahrung haben und andererseits durch Fehler im Kostenneutralitätsnachweis angreifbar werden und sich das Projekt verzögert. Zudem wird kritisiert, dass der statische Kostenneutralitätsnachweis den Wohnungsbauunternehmen keine Sicherheit über die Kostenentwicklung in der Vertragslaufzeit gibt (siehe Kap 7.1).

Seitens einzelner Vermietenden als auch Contractoren wird zudem am Kostenneutralitätsnachweis bemängelt, dass für die Eigenversorgung die Betriebskosten nach § 9 WärmeLV herangezogen werden, die jedoch nicht alle Kostenpositionen der zukünftigen Wärmeversorgung enthalten. So kommt es vor, dass die Bestandsanlage kaum gewartet wurde und insofern für die Eigenversorgung wenig Betriebskosten anfielen, die Wartungskosten jedoch beim Contracting vollumfänglich zu berücksichtigen sind.

Contractoren geben an, dass in der Praxis oft Brennstoff- oder Wartungsabrechnungen fehlen, die Verwalter:innen wechseln oder die Belegungen schwanken. Daher ist der Bezug auf die letzten drei Abrechnungszeiträume sehr fehlerbehaftet und sollte flexibler gestaltet werden. Eine Gradtagsbereinigung²¹ sollte zu einem valideren Vergleich warmer und kalter Jahre eingesetzt werden. Daneben gäbe es in der Praxis viele Anwendungsfälle, die durch den Kostenneutralitätsvergleich nicht abgebildet werden und daher rechtlich unklar sind (z. B. Stromzusatzheizungen für die Warmwasserbereitung, Nahwärmeversorgung in Projekten mit Bestandsgebäuden und Neubauten). Vertreter:innen der Mietenden benennen eine Anwendungsunsicherheit in Gebäuden, bei denen ein Teilbereich modernisiert wurde und dadurch eine geringere Heizlast und ein spezifisch geringerer Wärmeverbrauch vorliegt. Der Kostenneutralitätsvergleich umfasst das gesamte Gebäude, die Mietenden sind jedoch je nach Lage der Wohnung unterschiedlich von einzelnen Kostenbestandteilen (z. B. Leistungspreise) betroffen.

²¹ Gradtage, präziser: Heizgradtage, sind ein Maß für das Außentemperaturniveau (im Vergleich zur Raumtemperatur) in einem bestimmten Zeitraum in einer bestimmten Region. Damit lassen sich Wetterbedingungen aus heiztechnischer Sicht über unterschiedliche Zeiträume oder an unterschiedlichen Orten vergleichen bzw. auf ein einheitliches Niveau normieren.

Zwar wurde durch die Veröffentlichung des AGFW Arbeitsblattes 314 „Berechnung des JNG von Wärmeenergieanlagen in der Wohnungswirtschaft“ im Oktober 2017 die Bewertung des JNG der Bestandsanlagen angepasst. Dennoch wird seitens der Vermietenden das in der WärmeLV verankerte Kostenneutralitätsgebot überwiegend als Investitionshemmnis gesehen, welches nur durch einen Investitionskostenzuschuss des Vermietenden aufzulösen sei und die zukünftige Umstellung auf einen klimaneutralen Gebäudebestand mittels gWL massiv erschwere.

Kurz- und Langzeitmessungen spielen laut der Contractoren in der Praxis keine Rolle, da keine Wärmemengenzähler verbaut sind bzw. diese für die Bestimmung des JNG im Rahmen einer Kurzzeitmessung zu teuer wären.

In einem Interview mit der Mietendenseite wurde in diesem Zusammenhang kritisiert, dass die 2017 veröffentlichten Regeln des AGFW zur Kalkulation des JNG der Anlagen seitens des BMJV nie überprüft wurden. Eine Prüfung der Mietendenseite ergab, dass die Bandbreite der JNG bei Anwendung dieses Berechnungsverfahrens für verschiedene Anlagen und Rahmenbedingungen nur bei etwa 80 bis 85 % liegt, was unrealistisch ist. Die anerkannten Pauschalwerte des BMVBS von 2009 sind zwar für Altanlagen häufig zu hoch, weisen aber eine deutlich größere Bandbreite auf. Zudem wird angeführt, dass je niedriger der JNG sei, desto wirtschaftlicher das Projekt für den Contractor ist und er entsprechend den spezifischen Arbeitspreis erhöhen kann.

Für WL-Contracting würden laut Mietendenseite häufig die neuen AGFW-Werte genutzt, damit sich das Projekt wirtschaftlicher darstelle. Andererseits verwendeten nach Ansicht eines Vertreters der Mietenden Contractoren bei BF- Contracting eher die Werte des BMVBS von 2009, damit der nach § 556c Abs. 1 Satz 2 BGB vorgeschriebene JNG von mindestens 80 % erreicht und damit BF-Contracting möglich würde. Dieses ambivalente Vorgehen wird von der Mietendenseite kritisch hinterfragt.

Auch Vertreter:innen der Vermietenden bestätigen, dass die anerkannten Pauschalwerte des BMVBS für den JNG der Altanlagen zu hoch seien, sie geben die Differenz mit ca. 5 bis 6 % an. Da derzeit die BMVBS sowie die AFGW-Ansätze gelten und hierzu noch keine Rechtsprechung vorliegt, sollte nach Ansicht der Vermietenden, aber auch der Contractoren, eine rechtssichere Bewertungsgrundlage des JNG mit plausiblen Ansätzen in die WärmeLV zukünftig aufgenommen werden. Contractoren sehen es als hilfreich an, wenn in der Begründung der WärmeLV explizit auf die AGFW-Werte verwiesen würde.

Zusammenfassende Einordnung

Der Nachweis der Kostenneutralität sowie die zugehörigen Verfahren bilden zweifelsfrei die Kernherausforderung bei der Umstellung auf WL. Selbst wenn eine novellierte Regelung zu anderen Grundsätzen gelänge (z. B. eine Anpassung des zulässigen Umlagerahmens nach oben oder unten), wäre im Kern das Problem zu lösen, wie ein transparenter und fairer Kostenbenchmark vor Umstellung auf WL belastbar ermittelt werden kann.

Allerdings kristallisiert sich die Kritik der Kostenneutralität an unterschiedlichen Stellen:

- die notwendigen Daten stünden gar nicht bzw. nicht zeitnah zur Verfügung
- die Vorgaben der Regelung seien zu komplex
- die Nachweisverfahren seien unsicher bzw. ungenau
- die bestehende Regelung lasse zu wenig Spielraum für Investitionen...
 - weil sich im Rahmen des gewährten Spielraums keine Neuanlage refinanzieren ließe
 - weil sich der Spielraum nur an Benchmarks der Vergangenheit orientiere

- weil im Rahmen des gewährten Spielraums keine Modernisierungszuschläge enthalten seien

Datengrundlage

Eine entscheidende Herausforderung beim Nachweis der Kostenneutralität liegt in der fehlenden Datengrundlage für Vergleichskennwerte. In der überwiegenden Zahl der Bestände wird der Jahresnutzungsgrad nicht ermittelt – daher gibt es für die Umstellung auch keinen individuellen Vergleichsmaßstab. Auch die Ermittlung zuverlässiger Pauschalwerte, die bei fehlender individueller Ermittlung herangezogen werden könnte, leidet an der Verfügbarkeit von konkreten gemessenen Erfahrungswerten. Dieser Umstand ist an sich zu bemängeln, da er im Prinzip bedeutet, dass die Effizienz der Wärmeerzeugung nicht systematisch erhoben²² und vermutlich damit auch nicht wirklich Gegenstand einer systematischen Verbesserung ist.

Komplexität und Genauigkeit

Der Wunsch nach Genauigkeit, bzw. die Anforderung, eine faire Lösung für alle individuellen Lebenslagen zu finden, führt unweigerlich zur Komplexität. Insgesamt wird die bestehende Regelung auf Seiten der Mietenden für zu kompliziert gehalten. Vermietende, auch Wohnungsbauunternehmen, fühlen sich im Umgang mit dem Kostenneutralitätsnachweis sehr unsicher, da sie einerseits keine Erfahrung haben und andererseits durch Fehler im Kostenneutralitätsnachweis angreifbar werden und sich das Projekt verzögert.

Eine Quelle für die Ungenauigkeit mag generell dem Vergleich unterschiedlicher Zustände und Kosten geschuldet sein (Kosten der Wärmeversorgung in Eigenversorgung vs. Kosten der gWL: eine Grundsatzentscheidung, die allerdings einmal so getroffen wurde - siehe hierzu die Diskussion Kap. 5.2). Allerdings gibt es neben dieser Setzung weitere technische und prozessbedingte Quellen der Ungenauigkeit, sodass man eine höhere Genauigkeit nur mit weiteren Vorgaben bzw. höherer Komplexität erkaufen kann. Dies wiederum führt zu weiteren Verlusten bei Verständlichkeit und Transparenz.

Am ehesten könnte ein (möglichst einfacher) Vergleichskennwert für eine praktikable Handhabung sorgen. Für die aktuelle Praxis kann festgehalten werden, dass am ehesten eine Regelung mit anerkannten Pauschalwerten den Anforderungen der Praxis gerecht wird. Bei einer zunehmenden Ausstattung der Bestände mit Wärmemengenzählern sollten möglichst einfache Verfahren für die Kurzzeitmessung festgelegt werden.

Fehlende Investitionsspielräume

Eine grundlegende Feststellung sei hier vorangestellt: die WärmeLV ist ihrem Wesen nach keine Regelung, die Investitionsspielräume festlegt, einengt oder ausweitet, sondern eine grundsätzliche Regelung zur (fairen²³) Kostenverteilung zwischen Vermietenden und Mietenden. Insofern ist die - auch im Rahmen der Untersuchung - häufig geäußerte Kritik, dass sich mit der Vorgabe der Kostenneutralität in der überwiegenden Zahl der Fälle keine Altanlage durch eine zukunftsorientierte Neuanlage refinanzieren ließe, der Sache nach zwar absolut zutreffend. Allerdings ist sie an

²² Rein sachlich mag die fehlende Wärmemengenmessung gerade bei kleineren Gebäuden (EFH/ZFH) mit einem ungünstigen Kosten/Nutzenverhältnis begründet werden. Bei Liegenschaften mit mehreren Wohneinheiten ist das allerdings kaum noch zu halten. Aus technischer Sicht wird deutlich mehr Aufwand bei der Heizkostenverteilung und -abrechnung betrieben als bei einer Wärmemengenzählung notwendig wäre.

²³ Die Beurteilung, was genau „fair“ ist kann nicht im Rahmen eines wissenschaftlichen Projekts geklärt werden, sondern nur im Rahmen einer gesellschaftlichen Übereinkunft (konkret: einer demokratisch legitimierten Beschlussfassung).

der eigentlichen Frage der WärmeLV: wie kann eine faire Kostenverteilung gewährleistet werden – eher übergeordnet und vorgelagert ²⁴.

Für die Realisierung der Kostenneutralität spielt vor allem der bisherige Zustand der Heizungsanlage eine entscheidende Rolle: ein größerer Spielraum für innovative Lösungen ist nur dann gegeben, wenn die bestehende Anlage sehr alt ist bzw. sehr schlecht funktioniert. Ein Anreiz für innovative Lösungen im Rahmen der gWL ergibt sich nur dann, wenn Fördermittel genutzt und/oder Vermietende einen Zuschuss an den Contractor weiterreichen kann. Dies erhöht die Komplexität, berührt aber vor allem eine fundamentale Frage der Kostentragung im Bestand.

Sobald man sich auf einen Kostenvergleichswert als Richtwert für die Kostenverteilung zwischen Vermietenden und Mietenden einlässt, sollten die Diskussionen in der Tat entlang folgender Linien geführt und entschieden werden:

- Zu welchem Zeitpunkt bzw. über welchen Zeitraum soll der Kostenvergleich geführt werden?
- Können moderate Modernisierungskosten (wie z. B. im Rahmen einer energetischen Sanierung üblich) geltend gemacht werden?
- Können/dürfen diese Modernisierungskosten ggf. auch direkt für die Modernisierung der Wärmanlage (im Wärmepreis) vereinnahmt werden?
- Welche energetischen Modernisierungsmerkmale werden dabei in den Vordergrund gestellt (Einsparungen THG (CO₂), Primär-, End- oder Nutzenergie oder -kosten)
- Soll der Kostenvergleich eher die Kosten der Vergangenheit oder die Kosten der Zukunft betrachten?

Wie oben beschrieben scheitern Lang- und Kurzzeitmessungen u. a. auch daran, dass keine Wärmemengenzähler im Bestandswohngebäuden installiert sind. **Wärmemengenzähler für die Raumheizung sollten daher zwingend in Neubauten und Bestandsgebäuden** ab 100 kW Heizleistung bzw. in Gebäuden ab 24 Wohnungen vorgeschrieben werden, um den Jahresnutzungsgrad der Bestandsanlagen zu überprüfen (BfWE 2017; VfW 2020). Wird die Installation von Wärmemengenzähler im Mietrecht verankert, kann [mittelfristig – Anm. d. Verf.] auf die Verwendung pauschaler Anlagenaufwandszahlen für die Ermittlung des Jahresnutzungsgrades verzichtet werden (Schneller und Frank 2018).

Sofern **Störungen an der Heizungsanlage** vorliegen, so sind für die Mietenden die Vermietenden die Ansprechpartner:innen (Kaiser et al. 2018), da diese auch nach der Umstellung auf gWL für die Wärmeversorgung der Wohnungen der Mietenden verantwortlich sind (Lammel 2017). Vermietende müssen sich also um die Mängelbeseitigung kümmern und sind Adressat einer Mietminderung durch die Mietenden (Kaiser et al. 2018). Energiedienstleister:innen wiederum übernehmen im Rahmen des Wärmeliefer-Vertrages Aufgaben des Vermietenden (Geuder 2015), kommunizieren jedoch meist nicht direkt mit den Mietenden.

²⁴ Die WärmeLV könnte diesen Investitionsspielraum zwar vordergründig weiten oder einengen, indem sie monetäre Belastungen einseitig Richtung Mietenden oder Vermietenden verschiebt, allerdings würde damit aus ein oder derselben Kesselmodernisierung kein wirtschaftlicheres Projekt.

6.3 Vertragslaufzeiten

i

Leitfrage

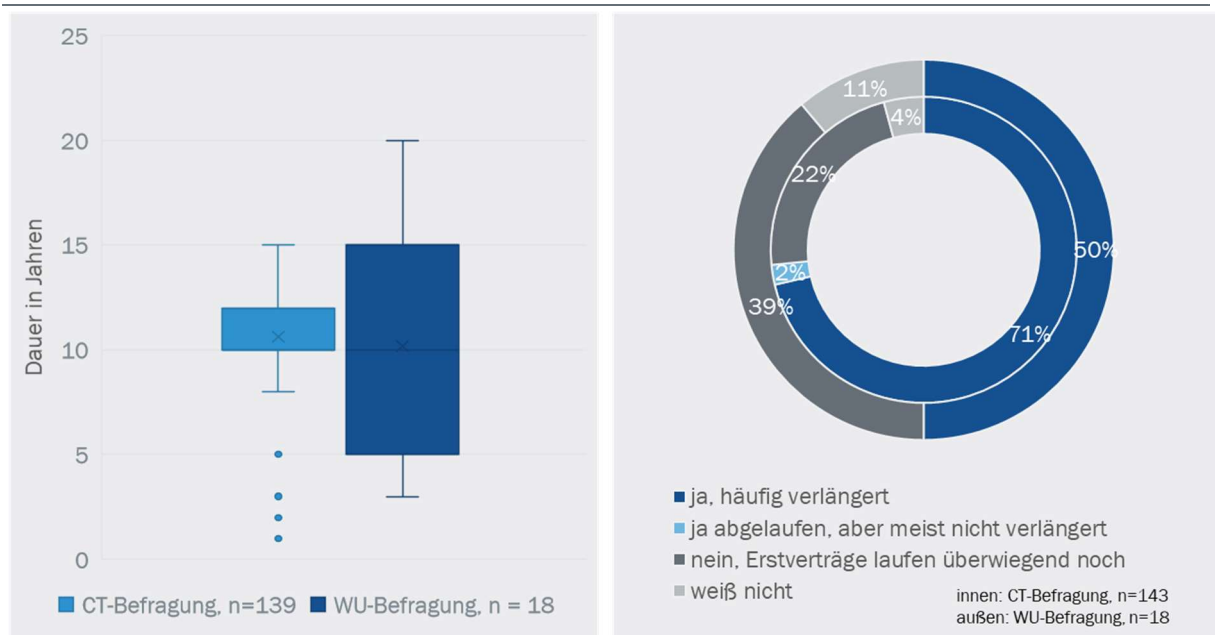
- ? Wie lang ist die Laufzeit der Contracting-Verträge (einerseits der Erstverträge, die nach der Umstellung geschlossen wurden, andererseits etwaiger Folgeverträge mit derselben Vertragsperson)?
- ? Wie viele Fälle sind feststellbar, in denen mit demselben Contractor bereits ein Folgevertrag geschlossen worden ist?
- ? Wie viele Fälle sind feststellbar, in denen nach Ablauf eines Erstvertrages nach Umstellung bereits ein neuer Vertrag mit einem neuen Contractor abgeschlossen wurde?

Befragung

Bezüglich der Länge der Erstverträge und deren potenziellen Verlängerung liefert die Abbildung 25 einen Einblick in die Praxis. Im Mittel sind sich die Befragten einig, dass der Erstvertrag eine Laufzeit von ca. 10 Jahren aufweist, die meistens verlängert werden. Nichtsdestotrotz wird von ein paar Ausnahmefällen bzw. Ausreißern mit einer Laufzeit von 20 Jahren berichtet. Darüber hinaus wurde auf Seiten der WU von unausgewogenen Vertragsverhältnissen, intransparenten Beschlussfassungen und unzulänglicher Aufklärung der Eigentümer:innen (vermutlich bei WEG) berichtet.

Von einem Mieterverein wurde erwähnt, dass es sich in nahezu allen dort auflaufenden Fällen, um ein BF-Contracting handelt. Außerdem sei der Regelfall, dass die Wärmelieferanten von den WU selbst gegründete Firmen oder mit diesen eng verbundenen Firmen entsprechen (vgl. hierzu auch Kap. 7.4).

Abbildung 25: Laufzeit der Erstverträge und Verlängerung der Folgeverträge



Frage (links): Wie lange ist im Mittel die Laufzeit Ihrer Erstverträge bei der "Wärmelieferung an Wohngebäude"?

Frage (rechts): Ist die Laufzeit Ihrer Erstverträge in von Ihnen versorgten Objekten schon einmal abgelaufen und wurde der Vertrag anschließend verlängert?

Quelle: Ergebnisse der Online-Befragung von Anbieter gewerblicher Wärmelieferung (CT) und von Wohnungsunternehmen und Immobilienverwaltende (WU)

© Prognos AG, 2021

Literaturanalyse

Die Laufzeit der Wärmeliefer-Verträge beträgt meistens 10-15 Jahre. Gemäß § 32 Abs. 1 AVB-FernwärmeV darf keine längere Laufzeit als 10 Jahre vereinbart werden. Verträge mit längeren Laufzeiten bedürfen einer individuell ausgehandelten Vereinbarung, was voraussetzt, dass die jeweiligen Preise für die unterschiedlichen Laufzeiten und entsprechende vertragliche Regelungen zur Auswahl gestellt werden. Im Fernwärmesektor sind Verträge mit Laufzeiten von 15 oder 20 Jahren in der Praxis zu finden, die bei nicht rechtzeitiger Kündigung standardmäßig um weitere 5 Jahre verlängert werden (Verbraucherzentrale Hamburg 2015). Laut VKU gibt es gute Erfahrungen mit ein- bis fünfjährigen Vertragslaufzeiten. Hingegen kritisiert der Bund der Energieverbraucher, dass sich kürzere Vertragslaufzeiten nachteilig auf die Verbrauchenden auswirken können, da die Preise mit jedem neuen Vertragsabschluss neu festgelegt werden dürfen (Verbraucherzentrale 2018). Häufig werden in Verträgen mit kurzen Vertragslaufzeiten, zum Beispiel für 2 Jahre, keine Preisgleitklauseln genutzt (Verbraucherzentrale Hamburg 2015).

Die fünfjährige Maximallaufzeit von Vertragsverlängerungen wird als ausreichend betrachtet (BBU et al. 2015). Kürzere Vertragszeiten als die 10 bzw. 5 Jahre werden hier als möglich angegeben, sind aber aufgrund höherer Grundpreise [seitens der Kund:innen und der Contractoren – Anm. d. Verf.] nicht erwünscht (BBU et al. 2015).

Bzgl. der Vertragslaufzeit des Erstvertrages ist allerdings juristisch zu klären, ab wann der Tatbestand eines Umgehungsgeschäftes besteht, wenn danach ein nicht mehr kostenneutraler Folgevertrag als rechtswirksam anzuerkennen ist (Beyer 2014). Denn wird ein kurzfristiger Vertrag mit günstigen Konditionen für den Vermietenden abgeschlossen, der nach „vorgefasster Absicht nach

kurzer Zeit durch einen für den Wärmelieferanten günstigen Vertrag ersetzt wird“, so ist dies ein Umgehungsgeschäft (Harz und Schmid 2013).

BF-Contracting wird gemäß § 309 Ziffer 9 BGB auf zwei Jahre begrenzt. Sofern nach dem Ablauf eines BF-Contractings auf ein WL-Contracting umgestellt wird, so müssen die Voraussetzungen nach § 556c BGB nicht erfüllt sein. Inwiefern dies als unzulässiges Umgehungsgeschäft anzusehen ist, ist unter Mietrechtlern umstritten (Münch 2014) (vgl. hierzu auch Kap. 7.4).

Qualitative Interviews

Mietenden, Vermietenden und Contractoren geben an, dass die Wärmeliefer-Verträge (Contracting) meist auf 10 Jahre geschlossen würden, konform zur AVBFernwärmeV. Verträge mit kürzerer Vertragsdauer seien aufgrund des Risikos, dass dies als Umgehungsgeschäft eingestuft würde, eher unüblich. Bei BF-Contracting seien kürzere Vertragslaufzeiten von 2-3 Jahren üblich. In Fernwärmeverträgen würden üblicherweise Laufzeiten von 2-10 Jahren vereinbart. Kürzere Verträge würden bspw. angewandt, wenn Lieferanten Brennstoffchargen einkaufen und über eine Vertragsdauer von 2-3 Jahren feste Arbeitspreise mit den Kund:innen fixieren (siehe Kap. 5.2).

Die Mietendenseite weist darauf hin, dass Contractoren eher Interesse an langfristigen Verträgen hätten und die Preisrisiken über Preisgleitklauseln abfedern. So würden mitunter auch Individualvereinbarungen bis zu 15 Jahren Erstvertragslaufzeit getroffen, um den jährlichen Grundpreis niedrig zu halten. Dies sei möglicherweise ein Mittel, um Kostenneutralität zu erreichen bzw. einen Investitionskostenzuschuss zu vermeiden. Vermietenden geben sogar Vertragslaufzeiten von bis zu 20 Jahren an. Sie weisen jedoch darauf hin, dass geringere Grundpreise zwar angestrebt würden, aber Wohnungsunternehmen intern abwägen müssten, ob sie so lange vertraglich gebunden bleiben wollen. Nach Ansicht eines Vermietenden seien Laufzeiten der Verträge mit 10 Jahren zu kurz, sodass Projekte bei hohen Investitionskosten nicht realisiert werden.

Zusammenfassende Einordnung

Im Mittel laufen die Verträge etwas über 10 Jahre, im WL-Contracting teilweise auch etwas länger. Dies wird von Seiten der Befragten und Interviewten wie auch in der Literatur bestätigt. Einzelne Ausreißer gibt es nach oben (bis zu 20 Jahre) sowie (eher bei der Fernwärme üblich) von zwei bis drei Jahren. Beim BF-Contracting sind dies üblicherweise zwei bis drei Jahre (vgl. hierzu auch Kap. 7.4).

6.4 Folgeverträge

i

Leitfrage

- ?** Wie viele Fälle sind feststellbar, in denen mit demselben Contractor bereits ein Folgevertrag geschlossen worden ist?
- ?** Wie viele Fälle sind feststellbar, in denen nach Ablauf eines Erstvertrages nach Umstellung bereits ein neuer Vertrag mit einem neuen Contractor abgeschlossen wurde?

- ? Wie haben sich in diesen Fällen jeweils die Kosten für die Wärmeversorgung der Mietenden aufgrund der Vertragsumstellung geändert?
- ? Lässt sich in den Fällen, in denen noch die Erstverträge in Kraft sind, bereits abschätzen, wie die Kostensituation für die Mietenden nach Auslaufen dieses Erstvertrags sein wird?

Qualitative Interviews

Die Folgeverträge liefen laut der Vermietendenseite in der Regel fünf bis zehn Jahre, dies sei abhängig von eventuellen Neuinvestitionen. Da die meisten Wärmelieferverträge eine Laufzeit von zehn Jahren haben (siehe Kap. 6.3) und die WärmeLV erst 2013 in Kraft trat, gibt es für die nach WärmeLV abgeschlossenen Erstverträge meist noch keine Folgeverträge. Daher wurden in den Interviews die Folgeverträge thematisiert, die nach Erstverträgen mit kürzerer Laufzeit bzw. nach Erstverträgen folgten, die vor der WärmeLV abgeschlossen wurden.

Folgeverträge allgemein

In einem Interview mit der Vermietendenseite (Sammelbesitz) wurde von einer Vertrags-Verlängerungsquote von 85 % berichtet. Wohnungsunternehmen gingen aktuell davon aus, dass in sechs bis sieben Jahren die CO₂-Preise und damit die Brennstoffkosten für fossile Energien so hoch seien, dass anstehende Vertragsverlängerungen inklusive Anlagenmodernisierung verhandelt werden könnten. Dann müsse keine Warmmietenneutralität mehr nachgewiesen werden.

Aus Sicht der privaten Vermietenden sei es nicht sinnvoll, nach Auslaufen eines Contracting-Vertrags die Heizung wieder selbst zu betreiben. Sofern ein Vertrauensverhältnis zum Contractor aufgebaut wurde und die Mietenden zufrieden seien, würden die Verträge verlängert. Wohnungswalter beurteilen Folgeverträge kritischer, sie befürchten Kostensteigerungen durch höhere Energiepreise. Einzelne Verwalter:innen geben an, dass sie die Verträge aufgrund unzureichender Vertragserfüllung (z. B. zu wenig Erdwärmesonden und damit zu geringe Vorlauftemperaturen) nicht verlängern werden.

Letztendlich wird das BF-Contracting mitunter auch angewendet, wenn der Wärmeliefer-Vertrag ausgelaufen ist, die Anlagen aber weiterhin durch den Contractor in Verbindung mit einer gWL betreut würden.

Dauer der Folgeverträge

Folgeverträge würden gemäß der Contractoren meist für fünf Jahre befristet, häufig greife auch die automatische Vertragsverlängerung nach AVBFernwärmeV § 32 Abs.1. Nach einem fünf-jährigen Folgevertrag müsse meist eine neue Wärmeversorgungsanlage installiert und der Wärmepreis neu kalkuliert werden. Allerdings wird auch die Meinung vertreten, dass Preissprünge bspw. in Form einer Verringerung des Wärmepreises im Folgevertrag und einer erneuten Anhebung im zweiten Folgevertrag sehr schwierig gegenüber Vermietenden und Mietenden zu kommunizieren seien und daher die Preise meist nicht verändert würden.

Kosten in Folgeverträgen

Die Mietendenseite berichtet von unterschiedlichen Handhabungen: Zum einen wurde geäußert, dass Folgeverträge mit denselben Konditionen des Erstvertrages weiterlaufen. Zum anderen gibt es Folgeverträge, in denen die Preise aufgrund von Neuinvestitionen angepasst werden. Insofern hängen die in den Folgeverträgen vereinbarten Preise sehr stark von den technischen Maßnahmen und deren Refinanzierung im Erstvertrag bzw. später im Folgevertrag ab. Aus Mietendensicht müssten dennoch Regelungen gefunden werden, dass nach Auslaufen der Verträge bei Vorliegen der Voraussetzungen in den Folgeverträgen günstigere Grundpreise vereinbart werden müssen.

Dies bestätigen auch die Vermietenden. Aus ihrer Sicht müssten die Grundpreise „theoretisch“ im Folgevertrag sinken, sofern keine Neuinvestitionen erfolgen und die Anlagen bereits komplett über den Grundpreis im Erstvertrag refinanziert wurden. Teilweise werden aus Sicht der Vermietendenseite in den Folgeverträgen günstigere Grundpreise vereinbart, damit der Eigentümer den Folgevertrag abschließt. Auch Restwerte aus dem Erstvertrag werden im Folgevertrag eingepreist. Meistens gibt es aber anlässlich eines Vertragswechsels Ersatzinvestitionen.

Contractoren geben an, dass in den Folgeverträgen teilweise der Grundpreis reduziert wird, sofern die Anlagen abgeschrieben sind. Zudem sinkt mitunter der Arbeitspreis aufgrund derzeit geringerer Brennstoffpreise.

Reduzierte Grundpreise im Folgevertrag werden laut der Anbieter vor allem beim WL-Contracting angeboten. Es wurde allerdings auch eingeräumt, dass manche Contracting-Anbieter die Preise in den Folgeverträgen nicht reduzieren und daran sehr gut verdienen.

Zusammenfassende Einordnung

In zahlreichen Fällen werden nach Ablauf der regulären Vertragslaufzeit Folgeverträge ausgehandelt. Die Laufzeit der Folgeverträge ist etwas kürzer, meist fünf Jahre bis maximal zehn Jahre Laufzeit. Die Konditionen sind offenbar sehr unterschiedlich. Sie hängen zum einen von der (Re-)Investitionserfordernis, von der weiteren Entwicklung der gesetzlichen Rahmenbedingungen sowie von strategischen Überlegungen der WU ab (vgl. zum Thema Fernwärme auch Kap. 5.4)

Auch wenn an der bunten und eher situationsbedingten Handhabung grundsätzlich nichts Falsches oder Gesetzwidriges liegen muss, erscheint die Praxis nach erster Anschauung eher intransparent. Eine nähere Beurteilung von Einzelfällen allein im Rahmen von Interviews ist allerdings schwierig – für vertiefende Erkenntnisse müssten Fallstudien angefertigt werden.

6.5 Transparenz der Regelungen in der Praxis



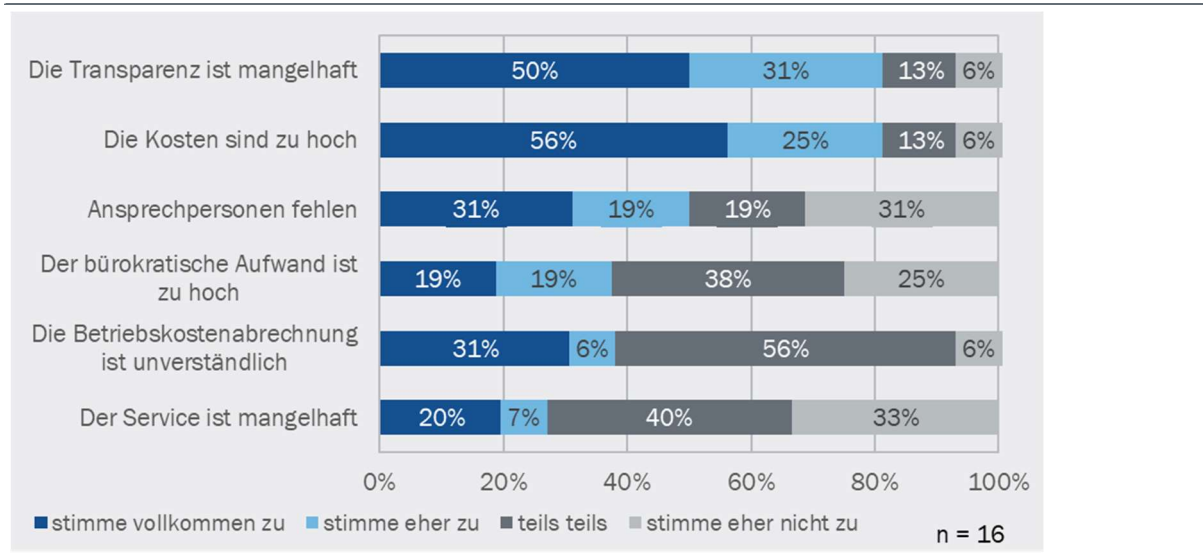
Leitfrage

- ? Sind die Regelungen zum Contracting (§ 556c BGB und WärmeLV) den Akteuren (Mietende, Vermietende und Contractoren) bekannt und in der Praxis handhabbar, oder auf welche Probleme stößt die gesetzliche Regelung?

Befragung

Grundsätzlich fällt auf, dass die Regelungen zur WärmeLV einer breiten Mehrheit nicht und selbst einer Reihe von gezielt angesprochenen Expert:innen nur bedingt in den jeweiligen Details bekannt sind. Der Mangel an Transparenz und die hohen Kosten werden daher auch als Hauptprobleme Seiten der Mietenden genannt (siehe Abbildung 26).

Abbildung 26: Problemsituation aus der Beratungspraxis der Mietervereine



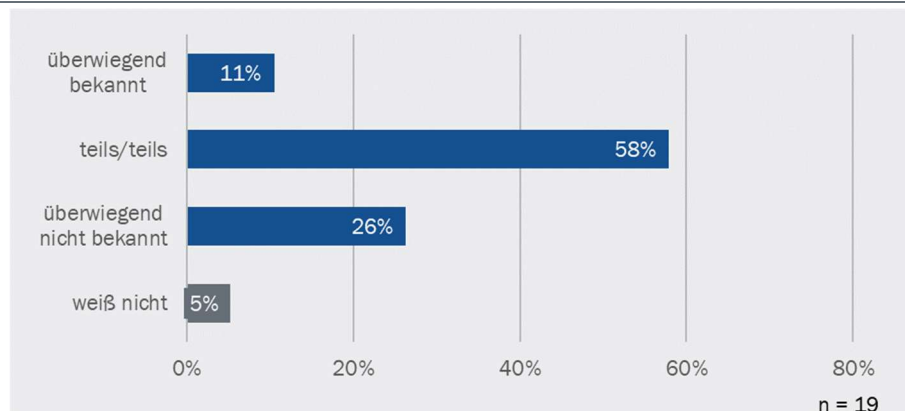
Frage: Wie würden Sie die Probleme konkret charakterisieren?

Quelle: Ergebnisse der Online-Befragung von Mietervereinen und Verbraucherberatungen

© Prognos AG, 2021

Auch, wenn die antwortende Stichprobe nur gering ist, bestätigt sich die Tendenz auch auf Seiten der Vermietenden, wie in Abbildung 27 zu sehen ist. 58% der Befragten teilen mit, dass ihnen die Regelung nur „teilweise“ bekannt sei, mehr als einem Viertel der Befragten (26 %) ist die Regelung „überwiegend nicht“ bekannt.

Abbildung 27: Bekanntheit der WärmeLV bei Vermietenden



Frage: Sind Ihrer Einschätzung nach den Vermietenden die Regelungen zum Contracting (§ 556c BGB und Wärmelieferverordnung) bekannt?

Quelle: Ergebnisse der Online-Befragung von Wohnungsunternehmen und Immobilienverwaltende

© Prognos AG, 2021

Literaturanalyse

Von Verbraucherschutzseite wird bemängelt, dass es derzeit kein System zur Kennzeichnung des Anteils erneuerbarer Energien für die gelieferte Wärme und auch keine Ausweisung der verwendeten Brennstoffe gibt. Daneben werden die mit der gWL verbundenen CO₂-Emissionen nicht beziffert. Teilweise werden zwar die Primärenergiefaktoren von den Wärmelieferanten benannt, aber diese wären „kein geeigneter Indikator, um Verbraucher über die ökologische Eigenschaft – insbesondere also über den zur Wärmmeerzeugung verwendeten Brennstoff und die spezifischen CO₂-Emissionen der Fernwärme – zu informieren (Verbraucherzentrale Hamburg 2015).

In der Betriebskostenabrechnung wird das Gesamtentgelt für den/die Effizienzdienstleister:in, ggf. aufgeschlüsselt in Grundpreis und Arbeitspreis, aufgeführt und nach dem maßgebenden Verteilungsschlüssel umgelegt (Beyer 2014). Mietenden können dieses Gesamtentgelt kaum überprüfen, da die Kapitalkosten, Abschreibungen, Instandhaltungskosten, der Unternehmergewinn, die Energiekosten u. a. in Summe einkalkuliert sind (Mieterschutzbund Berlin e.V. 2014).

Bemängelt wird die fehlende Vergleichsmöglichkeit der Fernwärmepreise u. a. aufgrund der komplexen Preisformeln, die zu einem Akzeptanzverlust der Fernwärme führen (Verbraucherzentrale 2018). Zwar muss die Kostenneutralität vor der gWL nachgewiesen werden, allerdings ist diese Betrachtung nur statisch und schützt die Mietenden nicht vor späteren Kostensteigerungen über die Preisanpassungsklauseln. In § 3 WärmeLV wird auf § 24 Absatz 4 Satz 1 und 2 der AVBFernwärmeV verwiesen, „in der Praxis führt dies jedoch zu einer Verpflichtung zur Verwendung komplizierter Rechenmodelle, die von Fachfremden nicht nachvollzogen werden können. Die Regelungen zu den Anpassungsklauseln schaffen durch ihre Ausgestaltung also erneute Informationsasymmetrien zugunsten des Energiedienstleisters.“ (Geuder 2015).

Qualitative Interviews

Verteter:innen der Mietenden bemängeln, **dass Contracting bei Mietenden kaum bekannt** sei und daher von unabhängiger Seite mehr Aufklärung betrieben werden müsse. Zudem habe Contracting teilweise ein schlechtes Image (teilweise aus früheren Projekten), Fernwärme würde

von Mietenden generell als sehr teuer angesehen. Insofern müssten den Mietenden mehr Informationen über die WL bereitgestellt werden (siehe Kap. 6.1)

Gute Erfahrungen gibt es bei großen Wohnungsbaugesellschaften mit **Informationsveranstaltungen** im Vorfeld der Umstellung, bei der Vermietende und Contractor das Modell, das Vorgehen etc. erläutern und Mieterfragen beantworten. Seitens der WEG-Verwalter wurde angeführt, dass Informationsveranstaltungen für die Mietenden bisher kaum stattfanden, aber sicher hilfreich wären. Hierbei sollten Contractoren das Projekt vorstellen und für technische und preisbezogene Rückfragen zur Verfügung stehen.

Die **Kostenvergleichsrechnung** nach §§ 8-10 WärmeLV wird als für die Mietenden nicht durchschaubar beurteilt. Der Kostenneutralitätsvergleich auf Gebäudeebene sorge für Intransparenz. Zudem wissen Mietenden nicht, welche Folgekosten auf sie zukommen. Anwendungsfehler der WärmeLV im Kostenvergleich würden meistens nicht offengelegt, da Mietenden keine Expertise haben, um die Kostenneutralitätsrechnung zu prüfen. In den Beratungen der Mietenden gab es u. a. Fälle, in denen in den Kostenvergleichsrechnungen nur die Jahre mit hohen Endenergieverbräuchen angesetzt wurden bzw. nicht die tatsächlichen Brennstoffkosten des letzten Abrechnungsjahres einfließen, sondern der hohe Tarif des örtlichen Grundversorgers. Andererseits wird von der Mietendenseite berichtet, dass die Mitarbeitenden in den Mietervereinen mit der Prüfung der Kostenneutralitätsvergleiche oft überfordert sind, da die Detailregelungen der WärmeLV nicht bekannt sind.

Inwiefern **Defizite bei der Informationsvermittlung** seitens der Anbieter vorliegen, hängt sicher vom Einzelfall ab. Aus Sicht der Contractoren stünden den Kund:innen viele differenzierte Informationsmaterialien zur Verfügung und werden durch die Contractoren direkt an die Kund:innen weitergegeben. So berichtete ein Lieferant, dass im Kund:innengespräch die FAQs, ein Flyer, aus dem die Vorteile der Fernwärme hervorgehen sowie Verweise auf die Unternehmens-Website mit Detailinformationen ausgehändigt werden.

Daneben wird durch Mietende und Vermietende angeführt, dass **die aktuelle Abrechnungssystematik einer Dekarbonisierung des Gebäudebestandes** entgegensteht. Auf Basis dieser Abrechnungssystematik ist eine sukzessiven Bedarfsreduzierung durch Wärmeschutzmaßnahmen für Vermietenden während der Vertragslaufzeit wirtschaftlich schwierig, da die Grund- bzw. Leistungspreise weiterhin gezahlt werden müssen. Andererseits muss der Contractor seine Kosten refinanzieren können. Daher braucht es entsprechende Regelungen in die WärmeLV, die einen Interessenausgleich ermöglichen.

Aus Sicht privater Vermietenden fehle es für die Entscheidungsfindung **an konkreten Berechnungsbeispielen** für den Vergleich von gWL mit der EV. Solch einen Vergleich liefern die Contractoren mit dem Angebot meistens nicht, ggf. auf Nachfrage. Sinnvoll wären hierfür Musterkalkulationstools von unabhängiger Seite. Daneben besteht besonders seitens der privaten Vermietenden aber auch der Wohnungsverwaltung ein Bedarf an Mustervorlagen von neutralen Stellen für die Verträge und für die Umstellungsankündigungen sowie an Berechnungsbeispielen, die Vermietenden bei der Entscheidungsfindung unterstützen könnten.

Zusammenfassende Einordnung

Die Transparenz der Regelung wird insbesondere aus Sicht der Mietenden kritisch gesehen. Im Wesentlichen scheidet die Transparenz an der Frage,

- a) dass der Sachverhalt, ob eine gWL oder eine EV vorliegt, selten bekannt ist.

- b)** dass die an das Gebäude gelieferte Wärmemenge vor Umstellung nicht bekannt ist
- c)** dass gerade Laien aber auch private Vermietende die Regelungen der WärmeLV nicht kennen und
- d)** selbst, wenn sie sie kennen, nur bedingt verstehen.

Dies sind gleich mehrere Hürden. Die Intransparenz betrifft nicht allein die Regelungen der WärmeLV, sondern betrifft auch vertragliche Regelungen der gWL wie Preisgleitklauseln und die sich daraus ergebenden Betriebs- und Heizkostenabrechnungen.

Grundsätzlich sollte es inhärentes Anliegen der WL und WU sein, für Qualität der gWL und die nötige Transparenz zu sorgen. Es kann weder im Interesse der Vermietenden noch der Anbieter sein, dass die Mietenden das Gefühl haben, die Mehrwerte der gWL nicht zu verstehen bzw. noch schlimmer, dabei übervorteilt zu werden. Insofern sollte geprüft werden, wie mehr Transparenz und Kompetenz her- bzw. bereitgestellt werden kann²⁵.

²⁵ Die Entwicklung von konkreten Vorschlägen war nicht Teil des Evaluierungsauftrages, allerdings bieten sich aus Sicht des Evaluations-Teams verschiedene Ansätze an, die idealerweise im Diskurs mit den beteiligten Verbänden vertieft und entwickelt werden sollten:

- eine gemeinsam von Mieterverbänden, Vermietenden & Contractoren getragene Initiative, die einen Transparenz-Standard definiert und diejenigen Anbieter, Verträge und Projekte zertifiziert, die sich diesem Transparenz-Standard unterwerfen.
- Bereitstellung & Zertifizierung von standardisierten Ausschreibungsverfahren und Muster-Verträgen, die eine hohe Transparenz gewährleisten.
- eine neutrale „Beratungs- und Schlichtungsstelle“, ähnlich der Schlichtungsstelle für den öffentlichen Personenverkehr e. V. (söp). Dabei ist zu berücksichtigen, dass eine Schlichtung erst bei Streitigkeiten benötigt wird. Eine im Vorfeld beratende Stelle könnte dagegen auch die Aufgabe übernehmen, die Multiplikatoren bei Mietervereinen und Verbraucherverbänden systematisch zu unterstützen und zu schulen, bzw. die oben genannten Standards zu entwickeln und bereitzustellen.

7 Sonstige Praxisaspekte

7.1 Beschaffung aus Sicht der Vermietenden

i**Leitfrage**

- ? In wie vielen Fällen haben sich die Vermietenden mehr als ein Vertragsangebot zum Contracting unterbreiten lassen?
- ? Ist dem Vermietenden auf Grund der vom Contractor gelieferten Informationen eine wohlüberlegte Auswahlentscheidung möglich?

Literaturanalyse

Das **Wirtschaftlichkeitsgebot** nach § 556 Abs. 2 BGB gibt dem Vermietenden bei der Umstellung auf gewerbliche Wärmeversorgung keinen Vergleich mit den Kosten anderer Beheizungsvarianten auf (Bongardt 2013). Es ist jedoch immer bei der Umstellung nach § 556c zu beachten. "Die Frage nach der Beachtung des Wirtschaftlichkeitsgebotes stellt sich also formal nicht bei der Entscheidung, die Wärmeversorgung einer Immobilie in den Bereich der gewerblichen Wärme zu überführen. Für diesen Fall normieren § 556c BGB und die Vorgaben der WärmeLV das Wirtschaftlichkeitsgebot für den Umstellungs-Wärmelieferungsvertrag in absoluter Form." (BBU et al. 2015). Hierbei wird Bezug auf § 556c Abs 1 Nr. 2 sowie den in den §§ 8-10 WärmeLV geregelten Kostenneutralitätsvergleich genommen, nach dem die WL nicht teurer sein darf als die Betriebskosten für die bisherige Eigenversorgung (BBU et al. 2015). Das Wirtschaftlichkeitsgebot ist allerdings bei der Auswahl des Anbieters zu berücksichtigen (BBU et al. 2015; Bongardt 2013), d. h. es sind mehrere Angebote einzuholen [Anm. d. Verf.]

Qualitative Interviews

Von der **Vermietendenseite** wurde bestätigt, dass durch die WL grundsätzlich ausreichend Informationen zur Verfügung gestellt würden, um auf dieser Basis eine fundierte Entscheidung für oder gegen die WL treffen zu können. Allerdings veränderten sich die Rahmenbedingungen für die Wohnungswirtschaft derzeit stark, sodass sich die Frage ergibt, mit welchem Referenzzustand die Angebote der gWL zu vergleichen sind.

So ist für die Wohnungswirtschaft eine technisch-wirtschaftliche Gesamtbetrachtung der Gebäude elementar, damit in Summe für die Mietenden günstigere Warmmieten kalkuliert werden

können. Dies ist derzeit durch die Systematik der WärmeLV mit Bezug auf die Wärmeerzeugung nur bedingt möglich²⁶.

Mietende geben an, dass einerseits Vergleichsangebote durch Vermietende eingeholt werden, es aber mitunter auch zur Beauftragung von Contractoren ohne Prüfung von anderen Angeboten kommt, da Contractoren direkt auf die Vermietenden zugingen. Insbesondere kleinere Vermietende holen nicht immer mehrere Angebote ein und erfüllen damit nicht das Wirtschaftlichkeitsgebot nach § 556 Abs. 3 BGB. Auch wenn Contractoren zwischengeschaltet würden, die vom örtlichen Versorger über Rahmenverträge Wärme abkaufen und weitervermarkten, werde häufig kein Vergleichsangebot abgefragt.

Die Angaben der Vermietenden ergeben ein anderes Bild: fast alle befragten Expert:innen der Vermietendenseite gaben an, dass es keine Direktbeauftragungen ohne Vergleichsangebot gibt. Laut der WU wird die Leistung (regelmäßig) ausgeschrieben. Hierzu seien öffentliche Wohnungsbauunternehmen laut Vergaberecht verpflichtet, aber auch private Unternehmen schreiben aus bzw. besorgen sich mehrere Angebote. Mindestens ein Vergleichsangebot würde eingeholt, auch wenn ein Contractor in Direktakquise auf das Wohnungsunternehmen zukäme. Ausnahmen gebe es nur in dem Fall, wenn ein Wohnungsbauunternehmen eine gemeinsame Tochterfirma mit einem Contractor hat/gründet und dieses direkt beauftragt. Mitunter würden bei kommunalen Wohnungsunternehmen auch *inhouse*-Vergaben an die örtlichen Stadtwerke praktiziert.

Private Vermietende holten ebenfalls mehrere Angebote ein, sofern diese verfügbar seien. Denn sie stünden oft vor der Schwierigkeit, dass sie keine Anbieter finden, die eine WL für kleinere Gebäude anbieten (siehe Kap. 7.2). Ein:e Vermietende:r äußerte, dass oft der Anbieter feststehe, aber noch zwei weitere Angebote eingeholt werden, die aber nicht immer vergleichbar sind.

Wohnungsverwalter:innen müssten allein schon wegen der Beschlussfassung mehrere Angebote abfragen, da ansonsten die Beschlussfassung angefochten werden könne. In kleineren Gebäuden stünden sie jedoch mitunter vor demselben Problem wie private Vermietende und bekämen nicht genügend Angebote.

Grundsätzlich geben die Vermietenden zu bedenken, dass die Angebotseinholung bzw. Ausschreibung zeitaufwändig ist und Kosten verursacht. Da kleinere Wohnungsunternehmen, Verwaltungen und private Vermietenden meistens keine Erfahrung mit der Bewertung der Contracting-Angebote haben, wären Checklisten für den Angebotsvergleich hilfreich. Bei Folgeprojekten wird der Anbieter sehr selten gewechselt und meist kein Vergleichsangebot abgefragt. Keine Versorgungsalternativen bestehen bei Nah- und Fernwärmeanschlüssen, daher gibt es für diese Projekte auch keine Vergleichsangebote.

Zusammenfassende Einordnung

Vermietende sind nach § 556 BGB gehalten, „im Rahmen eines gewissen Ermessensspielraums möglichst wirtschaftlich vorzugehen“²⁷. Es ergibt sich je nach Akteursgruppe eine unterschiedliche Praxis der Beschaffung bzw. Vergabe von Leistungen zur gWL. In der Praxis der größeren,

²⁶ Der Punkt adressiert die wichtige, aber bislang wenig durchdachte, Frage der Gesamtkostenoptimierung bei der Gebäudesanierung, die zunächst unabhängig von Verteilungsfragen geklärt werden sollte. Wenn eine Kostenoptimierung jeweils nur aus Vermietenden- oder nur aus Sicht der Mietenden erfolgt, wird (nach derzeit geltenden Regelungen) das Kostenoptimum im Allgemeinen nicht erreicht.

²⁷ OLG Rostock Urteil vom 27.09.2012 - 3 U 65/11

überwiegend professionell agierenden Wohnungsunternehmen ist die Einholung von Vergleichsangeboten geübte Praxis. Dies gilt ebenso für Berufsgruppen, die zur sorgfältigen und wirtschaftlichen Praxis verpflichtet seien, wie etwa Wohnungsverwaltungen.

Problematischer erscheint die Vergabepaxis bei kleinen, vermutlich überwiegend privaten Vermietenden. Dies ist möglicherweise auch der Objektgröße geschuldet, die per se ein attraktives Angebot erschwert. Ungeklärt ist die Frage, ob im Einzelfall auch Verträge geschlossen werden, die ökonomisch eigentlich wenig attraktiv sind. Dabei kann davon ausgegangen werden, dass das Kostenneutralitätsgebot bei Umstellung der Wärmeversorgung eine sehr ambitionierte Wirtschaftlichkeits-Vorgabe darstellt, während unklar bleibt, wie die Praxis bei der Vergabe von Folgeverträgen aussieht.

Neben der wettbewerblichen Ausschreibung gWL könnte eine entscheidende Referenz der Kostenvergleich mit der Eigenversorgung sein, idealerweise zum IST-Zeitpunkt und ggf. auch zu einem kalkulierten PLAN-Zeitpunkt zehn Jahre später. Hierzu bedarf es allerdings weiterer Festlegungen.

7.2 Motivation & Hemmnisse aus Sicht der Vermietenden



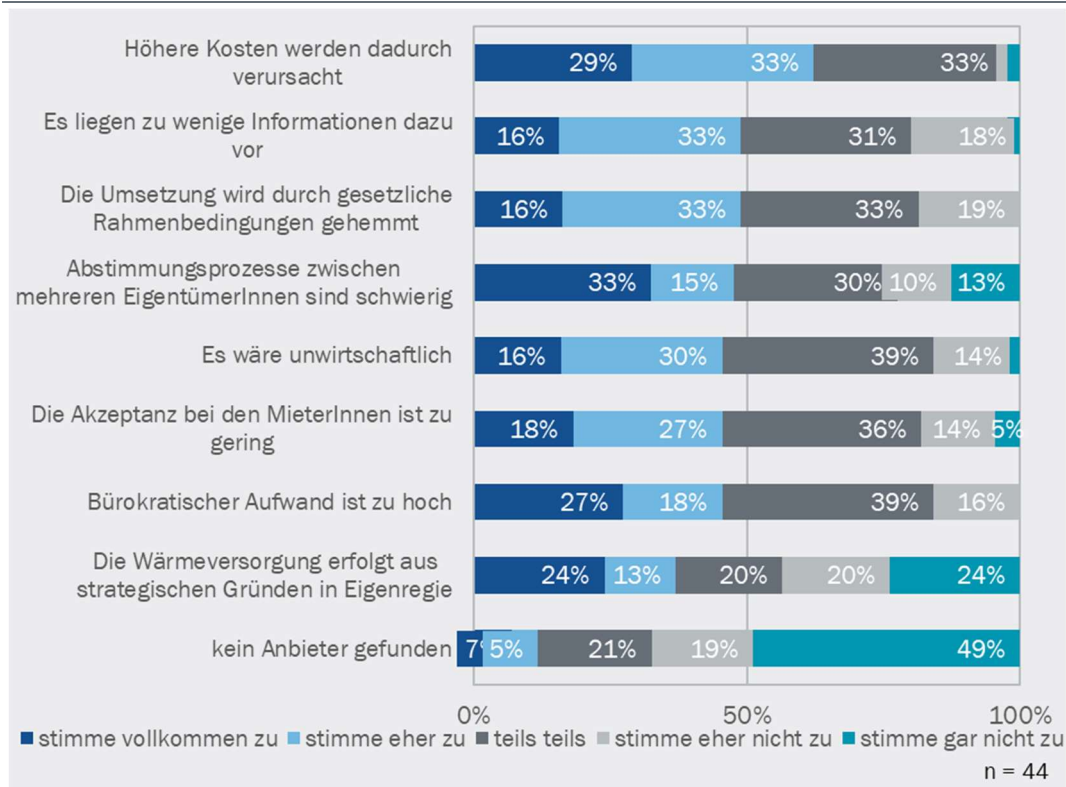
Leitfrage

- ? Aus welchen Gründen haben Vermietenden bislang noch keine Umstellung auf WL vorgenommen?

Befragung

Als besonderes Hemmnis wird auf Seiten der Vermietenden überwiegend die Verursachung von höheren Kosten befürchtet (siehe Abbildung 28). Der Mangel an Informationen, aufwändige Abstimmungsprozesse, der bürokratische Aufwand und die politischen Rahmenbedingungen stellen für die vermietende Seite ebenfalls ein bedeutendes Hemmnis dar. Ein Mangel an Anbietern scheint es hingegen nicht zu geben.

Abbildung 28: Problemsituation im Geschäft der Wohnungsunternehmen und -verwalter:innen



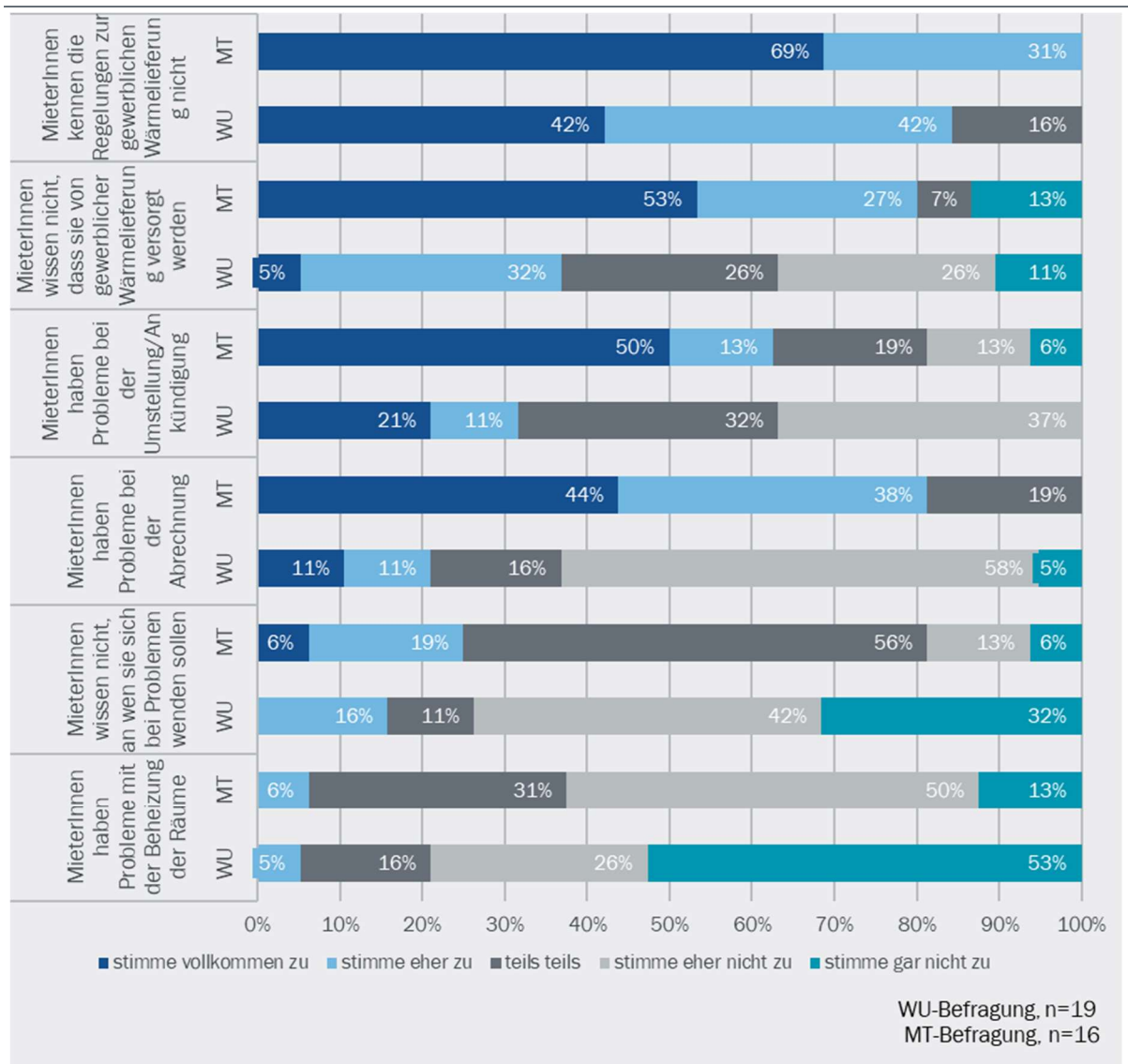
Frage: Auf welche Probleme stößt die gesetzliche Regelung (insb. § 556c BGB und WärmeLV) in Ihrem Geschäft?

Quelle: Ergebnisse der Online-Befragung von Wohnungsunternehmen und Immobilienverwaltende

© Prognos AG, 2021

Darüber hinaus wurde sowohl in der WU- als auch MT-Befragung gefragt wie die Problemsituation der Mietenden im Zuge der Umstellung auf WL eingeschätzt wird. Ein deutlicher Konsens herrscht darüber, dass Mietende die Regelungen zur gWL nicht kennen. Weiterhin sind die Mietervereine öfter der Meinung, dass Mietende nicht von der gWL wissen oder Probleme bei der Umstellungsankündigung und der Abrechnung haben. Probleme bei der Beheizung der Räume oder bei der Suche nach Beratungen scheinen hingegen eine untergeordnete Rolle zu spielen (vgl. hierzu Kap. 7.5).

Abbildung 29: Problemsituation der Mietenden im Zuge der Umstellung auf WL



Frage: Wie schätzen Sie die Problemsituation der Mietenden im Zuge der Umstellung auf WL ein?

Quelle: Ergebnisse der Online-Befragung von Mietervereinen und Verbraucherberatungen (MT) und von Wohnungsunternehmen und Immobilienverwaltende (WU)

© Prognos AG, 2021

Literaturanalyse

Aus Sicht der Vermietenden gibt es unterschiedliche Beweggründe, die aus ihrer Sicht einer Umstellung auf WL entgegenstehen. Insbesondere für gewerbliche Vermietenden bestehen folgende

Hinderungsgründe:

- Fehlende Bereitschaft der Vermietenden, den Anlagenbesitz/-betrieb an Dritte abzugeben
- Vermietenden möchten ihren Einfluss auf Vorgaben in Ausschreibungen und in der Betriebsführung nicht aus der Hand geben
- Es werden zu komplizierte Kostenvergleiche zwischen einzelnen Versorgungsoptionen angeführt, d. h. es mangelt an Kompetenz hinsichtlich der Kostenberechnungen und -vergleiche.

- Das Insolvenzrisiko des Energiedienstleisters und damit verbundene Betriebsunterbrechungen werden als kritisch eingeschätzt.
- Hinzu kommt ein besonderes Vertrauensverhältnis, welches im Kontext der WL notwendig ist und eine sozio-psychologische Basis brauche.
- Die lange Vertragsbindung erschwert einen eventuellen Wechsel der Vertragsperson.
- Es gibt kein einheitliches, systematisches Vorgehen, sodass Contracting nicht in jedem Fall geprüft wird.
- Eine eigene Fachabteilung bzw. ein „Haus-und-Hof-Dienstleister“ sind vorhanden, es werden keine Alternativen geprüft.
- Mitarbeitende möchten eigene Kompetenz nicht schlechter dargestellt sehen, bisherige Versäumnisse nicht aufdecken und selbst Wissen aufbauen.
- Mitarbeitende kennen die eigenen Liegenschaften und Spezifika besser.
- Technische Fehler des Contractors in anderen Projekten.
- Arbeitsplätze im Unternehmen sind abzusichern (BMVBS/BBSR 2009)
- Höhe der Investitionen schrecken ab (Becker 2009) [Anm. d. Verf.: daraus abgeleitet auch die Höhe eines eventuell zu zahlenden Investitionskostenzuschusses]

Qualitative Interviews

In den Interviews wurden die unterschiedlichen Hemmnisse zusammengetragen, die seitens der Vermietenden einer Umstellung auf die WL entgegenstehen. Teilweise wurden im Zusammenhang mit einzelnen Hemmnissen erste Lösungen benannt, dies jedoch nicht abschließend, da dies zu weit geführt hätte und sich auf die Fragestellung fokussiert wurde.

Für die Wohnungswirtschaft, private Vermietende und WEG-Verwaltungen bestehen ähnliche Vorbehalte gegenüber der gWL, die dazu führen können, dass Projekte nicht umgesetzt werden:

- Zu zahlender Investitionskostenzuschuss bzw. zweiter Grundpreis können nicht aufgebracht werden bzw. ist der:die Eigentümer:in nicht bereit, zu übernehmen. Oft stehen andere Investitionsvorhaben an, sodass ein Investitionskostenzuschuss nicht in Frage kommt.
- Aktuelle Geschäftsmodelle bilden Wärmebedarfs-Reduzierung im Gebäude während der Vertragslaufzeit nicht ab; keine Preisanpassungen durch den Contractor, da die Investitionen in die Anlagen über den Grundpreis refinanziert werden muss
- Mietausfallrisiko liegt bei Vermietenden, da Grundpreiszahlung vertraglich zwischen Vermietenden/Contractor vereinbart wird
- Teilweise schlechtes Image des Contractings und negative Beispiele (insbesondere aus früheren Jahren) sowie Vorbehalt, dass Contracting / Fernwärme teurer sind als die Eigenversorgung
- Schlechtere Verkaufbarkeit der Immobilie, ggf. mit Wertabschlag und Notwendigkeit, in den Kaufvertrag Regelungen zum Contracting einzubeziehen
- Übertragung der Wärmeerzeugungsanlagen an den Contractor und damit eingeschränkte Entscheidungshoheit in Verbindung mit fremdem Eigentum im Gebäude und einzutragenden Dienstbarkeiten in das Grundbuch
- Schlechte Angebotskonditionen des Contractors
- Eigeneinbau als gewohntes Vorgehen ist vertrauter
- Lange Vertragslaufzeiten und damit Bindung an den Contractor über viele Jahre
- Kein Vertrauen in externe Dienstleister wie Contractoren und ihre technische Unterstützung, z. B. bei Störungen
- Insolvenzrisiko des Contractors und möglicher Ausfall der gWL

- In älteren Bestandsimmobilien müssten die Investitionsstrategien sorgfältig abgewogen werden. So können weitreichende, langfristig angelegte Sanierungen die eher mittelfristig angelegten Investitionen in die Heizungstechnik entwerten.

[Anm. d. Verf.:] Bezüglich des letztgenannten Punktes besteht das Dilemma, dass es aus technischer Sicht sinnvoll ist, zunächst tiefgreifende Wärmeschutzmaßnahmen an der Gebäudehülle und weitere Energiesparmaßnahmen im Gebäude durchzuführen und erst auf Basis des verminderten Energiebedarfs die Wärmeversorgungsanlagen auszulegen. In der Praxis jedoch liegt es häufig an der Liquidität der Vermietenden, wann welche Maßnahme erfolgt. So wird eine notwendige Kesselsanierung häufig vorgezogen (z. B. wenn Kessel defekt ist), die sehr viel teurere Sanierung der Hülle jedoch aufgeschoben.

Um diese Hemmnisse abzubauen, wurde angeregt, dass den Vermietenden Informationsmaterialien und Beratungsangebote von neutraler Seite zur Verfügung gestellt werden, beispielsweise in Form von Musterverträgen, Checklisten, Beispielkalkulationen etc. Hierbei sollten verstärkt die Verbände von Vermietenden und Verwaltenden als auch unabhängige Einrichtungen wie Energieagenturen einbezogen werden.

Daneben wurden weitere spezifische Hemmnisse der einzelnen Vermietendengruppen benannt:

Wohnungswirtschaft (Sammelbesitz)

- Ängste des technischen Personals in den Wohnungsbauunternehmen um den eigenen Arbeitsplatz und um Kompetenzverlust
- Keine Passung der Umstellung auf WL in die strategische Planung der Unternehmen, denn Mietenden sollen durch Umbaumaßnahmen wenig belastet werden
- Kostenvergleich mit der Eigenversorgung bezieht sich auf unterschiedliche Ansätze, da Wohnungsunternehmen eher ohne Finanzierungskosten und Eigenkapitalverzinsung, ohne Betriebsführungskosten etc. rechnen; die Kalkulationsergebnisse des Vergleichs Eigenversorgung / Contracting sind damit nicht vergleichbar

Erste Anzeichen für ein Umdenken hinsichtlich der Unsicherheiten des technischen Personals werden wahrgenommen, denn angesichts der bevorstehenden Aufgaben hinsichtlich des klimaneutralen Umbaus des Gebäudebestandes und im Kontext eines Fachkräftemangels ist eine Entlastung des Personals durch die WL eher zu begrüßen, sodass sich diese Personen anderen technischen Aufgaben widmen können.

Private Vermietende (Streubesitz)

- Oft keine oder sehr wenige Contracting-Angebote verfügbar
- Komplexe betriebswirtschaftliche und juristische Zusammenhänge und damit verbundene Unsicherheiten beim Vermietenden, bspw. bezüglich des Kostenneutralitätsvergleiches nach §§ 8-10 WärmeLV, den Folgen bei Nichtvorliegen der Umstellungsvoraussetzungen nach § 11 Abs. 3 WärmeLV und möglichen Konflikten mit Mietenden, den Kosten- und Effizienzvorteilen für die Folgejahre, der Auswahl der wirtschaftlichsten Umsetzungsvariante sowie vertragliche Regelungen.
- hoher Vorbereitungs- und Einarbeitungsaufwand sowie großer Erklärungsbedarf seitens der Mietenden, Kosten für externe fachliche Beratung
- Contracting ist nicht ausreichend bekannt, sodass es als Umsetzungsoption nicht geprüft wird

Private Vermietenden bedürfen insbesondere klar und prägnant formulierter Informationsmaterialien zum Thema Contracting, die die einzelnen Themen sehr verständlich darstellen (siehe oben Vorschläge für alle Vermietenden).

WEG-Verwaltungen

- Oft keine oder sehr wenige Contracting-Angebote verfügbar (kleine Gebäude)
- Komplexe betriebswirtschaftliche und juristische Zusammenhänge und damit verbundene Unsicherheiten bei Vermietenden, bspw. bezüglich des Kostenneutralitätsvergleiches nach §§ 8-10 WärmelV, den Folgen bei Nichtvorliegen der Umstellungsvoraussetzungen nach § 11 Abs. 3 WärmelV und möglichen Konflikten mit Mietenden, den Kosten- und Effizienzvorteilen für die Folgejahre, Auswahl der wirtschaftlichsten Umsetzungsvariante sowie vertragliche Regelungen
- Hoher Vorbereitungs- und Einarbeitungsaufwand sowie großer Erklärungsbedarf seitens der Mietenden, Kosten für externe fachliche Beratung
- Intensiver Kommunikationsbedarf zwischen Verwaltungsbeirat, Verwalter:innen, WEG-Versammlung und Contractor, der zusätzlich zu den sonstigen Aufgaben der Verwaltungen hinzukommt
- Unterschiedliche Interessenlagen in der WEG kann zu ausbleibender Beschlussfassung führen; es gibt Selbstnutzer, die Kapitalanleger (=Vermietende) und die Eigentümer:innen, die in Kürze ihre Wohnung verkaufen wollen; Kapitalanleger wollen ggf. mehr investieren, da sie Werbekosten nach § 35c Einkommenssteuergesetz geltend machen können; Eigentümer:innen, die kurz vor dem Wohnungsverkauf stehen, wollen nichts mehr investieren
- Fehlende Hilfestellung für die vermietenden Eigentümer:innen kann zu ausbleibender Beschlussfassung führen; sie fühlen sich bzgl. ihrer Pflichten gegenüber den Mietenden laut WärmelV überfordert; WEG-Verwalter unterstützen diese Eigentümer:innen nur, wenn sie mit der Mietverwaltung beauftragt sind
- Bei akutem Reparaturbedarf gibt es nur ein sehr kurzes Zeitfenster, sodass die Contractoren mitunter zu spät in den Kontakt mit der Verwaltung/ der WEG kommen und dann durch die WEG eher die aus ihrer Sicht unkomplizierte Eigenversorgung gewählt wird
- Keine gesonderte Vergütung der Verwalter:innen für den Mehraufwand bei der Vorbereitung von Contracting-Projekten
- Risiko der Auflösung des Verwaltungsvertrages, sofern Verwaltung Contracting entgegen der WEG-Absicht vorantreiben
- Contracting ist nicht ausreichend bekannt, sodass es als Umsetzungsoption nicht geprüft wird

Gelegenheitsfenster

Im Zusammenhang mit den oben aufgeführten Hemmnissen ist zu berücksichtigen, dass die Umstellung auf die WL erfolversprechend ist, wenn bestimmte Gelegenheitsfenster genutzt werden. Seitens Vermietenden/Contractoren wurden genannt:

- Komplettsanierung der Gebäude und Quartierssanierungen der Anlagen am Ende der Sanierungszyklen (in diesem Zusammenhang wurde u. a. auf gewerbliche Vermietenden verwiesen, deren Fremdfinanzierungspotenzial ausgeschöpft ist)
- Erwerb von Immobilien
- Verschärfung von gesetzlichen Vorgaben und der Frist zur energetischen Sanierung von Bestandsgebäuden
- hoher Instandhaltungsaufwand sowie häufige Heizungsausfälle
- Im Zuge anderer Investitionen ins Gebäude, z. B. Elektromobilität, Glasfaserkabel, Solaranlagen
- kommunaler Klimanotstand

Zusammenfassende Einordnung

Aus Sicht von Vermietenden steht vor der Entscheidung für oder gegen gWL die strategische Klärung, ob die Wärmeversorgung überhaupt in fremde Verantwortung gegeben wird. Seitens der WU liegt der größte Vorteil einer gWL in der Nutzung der personellen Kapazitäten des Anbieters und deren Expertise, da diese (gerade bei kleineren Unternehmen und privaten Vermietenden) nur begrenzt vorhanden ist. Diejenigen (größeren) Unternehmen, die Immobilien aktiv bewirtschaften und Contracting / Fernwärme bereits eingeführt haben, kennen sich meist mit der gWL aus. Kleinere Unternehmen bzw. private Vermietende fühlen sich angesichts der Komplexität schnell überfordert.

Für eine wohl überlegte Auswahlentscheidung benötigen Vermietende Informationen zur Versorgungssicherheit, zur Liquidität des Contractors sowie Referenzen des Unternehmens, um das Insolvenzrisiko abzuschätzen und zu prüfen, ob eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem Anbieter aufgebaut werden kann. Daneben gibt es mitunter Klärungsbedarf hinsichtlich möglicher Rücktrittsregelungen im Falle von Einsprüchen seitens der Mietenden oder bei Nichteinhaltung der Kostenneutralität.

Als Handlungsvorschläge wurde die stärkere Unterstützung der Vermietenden bei Vorbereitung der Vergabe, der wettbewerblichen Auswahl und vor allem in der Kommunikation mit den Mietenden benannt. Ferner wurde angeregt, dass die Vorbereitung von Contracting-Projekten und die Unterstützung der Vermietenden zu den Aufgaben des:der Verwalters:in gehören und entsprechend honoriert werden sollte; Verwalter:innen sollten ebenfalls entsprechende Unterstützungsangebote erhalten.

7.3 Sondersituation der WEG

Literaturanalyse

Eine gewisse rechtliche Unklarheit wird für die WL in Wohnungseigentümergeinschaften mit vermieteten Eigentumswohnungen gesehen. Denn die Wohnungseigentümergeinschaft als Vertragsperson des Contractors ist im Innenverhältnis nicht an § 556c BGB gebunden, hingegen vermietende Wohnungseigentümer im Verhältnis zu Mietenden schon. Wenn die WEG die Umstellung der Wärmeversorgung beschließt, obwohl Voraussetzungen des § 556c Abs.1 BGB nicht erfüllt sind, so können die vermietenden Wohnungseigentümer:innen Mehrkosten für die gWL nicht auf Mietende abwälzen. Sie können in diesem Fall nur die Kosten auf Mietende umlegen, die den bisher umgelegten Betriebskosten gemäß § 5 WärmelV entsprechen (Beyer 2014).

Allerdings sollte in den Wärmeliefer-Vertrag eine Klausel zum Auskunftsanspruch der vermietenden Wohnungseigentümer:innen eingefügt werden, denn nach § 1 Nr. 1 WärmelV gilt die Verordnung nur für Wärmeliefer-Verträge, die gemäß § 556c BGB geschlossen werden. Daher greife die Regelungen der WärmelV nur für Verträge, in denen der:die Vermietende als Kund:in des Wärmelieferanten beteiligt ist, was für Wärmelieferverträge mit Eigentümergeinschaften nicht anwendbar sei. Die Eigentümergeinschaft sollte am besten bereits vor Abschluss des Wärmeliefervertrages intern klären, wie viele Wohnungen vermietet sind und dies den Energiedienstleister:innen mitteilen (Beyer 2014).

Hinzu kommt, dass vermietende Wohnungseigentümer:innen keinen Anspruch darauf haben, „dass die Eigentümergeinschaft ihnen die Einhaltung der Dreimonatsfrist [Zeitspanne für die

Umstellungsankündigung nach § 11 Abs. 1 WärmeLV- Anm. d. Verf.] ermöglicht.“ Da jedoch davon auszugehen ist, dass die Projekte eher längere Vorbereitungszeiten haben, dürfte die Fristeinholung weniger kritisch sein. Sollte allerdings die Heizungsanlage ausfallen und eine schnelle Entscheidung für gWL getroffen werden, so ist der Schaden für vermietende Eigentümer:innen eingrenzbar, denn laut des Kölner Fachanwalts für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, Thomas Brandt, können sie die WL-Kosten dann eben etwas später auf die Mietenden umlegen (Die Wohneigentümer e.V. 2013).

Qualitative Interviews

Seitens der WEG-Verwaltung wird kritisiert, dass die Wärmeliefer-Verträge nicht immer auf die Sondersituation in WEGs zugeschnitten sind, da nicht zwischen einer WEG und einem Wohnungsbauunternehmen unterschieden wird. So würden die Wärmeliefer-Verträge mitunter auf die WEG-Verwaltungen und nicht auf die WEG-Mitglieder:innen ausgelegt. Zudem gebe es z. T. Defizite bei der Beschlussfassung, da die WEG-Verwaltungen nicht ausreichend über die Regelungen der WärmeLV informiert sind, z. B. über die Vorgaben zum Kostenneutralitätsvergleich oder über die Zusammenhänge mit der Zahlung eines Investitionskostenzuschusses (siehe Kap 5.2).

Für WEGs ergibt sich durch die Umstellung auf Contracting der Vorteil, dass keine Sonderumlage zur Finanzierung der Investitionskosten notwendig wird, denn diese würden zumindest für die vermieteten Wohnungen durch Mietende über den Wärmepreis getragen. In der Folge müssten vermietende Eigentümer:innen keine Instandhaltungsrücklage (für die Wärmeversorgung) entrichten. Die Zahlung eines anteiligen Investitionskostenzuschusses ist in WEGs aufgrund der differenzierten Eigentümerstruktur und der damit verbundenen unterschiedlichen Interessen zwar schwieriger, aber nicht grundsätzlich ausgeschlossen. Inwiefern dies durch das WeMoG einfacher wird, kann noch nicht abgeschätzt werden.

WEG-Verwaltungen führen an, dass aufgrund der Komplexität meistens nur die Kostenneutralität geprüft würde, weniger die vertraglichen Details. Auch Musterverträge würden die vermietenden Eigentümer:innen überfordern. Viele WEG-Verwaltungen unterstützten die selbstvermietenden Vermietenden bei der Umstellungsankündigung häufig nicht, es sei denn, es gäbe einen Sondereigentums-Verwaltungsvertrag. Dies sei jedoch nicht die Regel.

Eingeräumt wird seitens der Verwaltung, dass mitunter die Frist nach § 11 Abs. 1 nicht eingehalten wird, eine konkrete Erfassung hierzu liegt aber nicht vor. Da aber auch Mietende nicht aufgeklärt seien, gäbe es so gut wie keine Rügen.

Seitens der WEG-Verwalter wurde explizit auf lange Entscheidungsprozesse in WEGs hingewiesen, diese dauern von der Idee bis zum Beschluss mitunter 2-3 Jahre. Die zur Umsetzung des Contractings und Einhaltung der WärmeLV notwendigen Informationen müssen vor den Beschlussfassungen bereitgestellt werden, dies ist derzeit nicht immer der Fall. Häufig ist ein zweistufiger Prozess in zwei Jahreseigentümerversammlungen notwendig, mitunter werden Sonderversammlungen einberufen. Als hilfreich werden Checklisten für die Beschlussfassungen in den WEGs sowie Merkblätter oder Leitfäden zur Kostenvergleichsrechnung und -umlage angesehen. Derzeit besteht bei vielen Verwalter:innen die Unsicherheit, wie die Beschlüsse gemäß der aktuellen Rechtslage vorzubereiten sind. Verwalter:innen müssen wissen, welche Informationen sie den Contractoren für ihre Kalkulation zur Verfügung stellen müssen. Erwünscht sind klare Ablaufvorgaben für die Verwalter:innen, die dieser dann einfach abarbeiten kann (z. B. Vorplanung, Angebotseinholung, Informationen zur Weitergabe an die WEG, Vertragsvorlage vor Beschlussfassung, Anfechtungsrisiken).

Zudem sind den Vermietenden in WEGs die steuerrechtlichen Themen im Zusammenhang mit der gWL nicht bekannt, wie beispielsweise die steuerliche Absetzbarkeit der nicht umlegbaren Contracting-Kosten nach § 35c Einkommenssteuergesetz, die Abrechnung der Wärmelieferungskosten des Vermietenden mit den Mietenden mit Vorsteuerabzug (siehe Urteil EuGH vom 17.12.2020) und reduzierte Abschreibungszeiten von 10 Jahren aufgrund der Einbauten der Mietenden statt 50 Jahre.

Eine Sondersituation existiert in Baden-Württemberg durch das Erneuerbare Wärme Gesetz (EWärmeG): Dieses Gesetz wirkt laut der Anbieterseite als Beschleuniger für die WL, da der Handlungsdruck aufgrund der Anforderungen des EWärmeG (Nachweis Einsatz erneuerbare Energien bzw. der vorgegebenen Erfüllungsoptionen) für die Vermietenden hoch ist und sie daher eher bereit seien, einen Investitionskostenzuschuss zu leisten. Laut der WEG-Verwaltung kann das EWärmeG häufig nur erfüllt werden, wenn das Gebäude an ein Wärmenetz angeschlossen oder ein BHKW installiert wird. Vermietende Eigentümer:innen müssen die Kostenneutralität einhalten, sodass sie die Mehrkosten über höhere Investitionskostenzuschüsse tragen müssen.

Zusammenfassende Einordnung

WEGs gelten grundsätzlich als eine problematische Gruppe der Vermietenden, da die Entscheidungsfindung bei der Umstellung zu gWL als schwierig und langwierig wahrgenommen wird. Das Marktsegment erscheint daher aus Sicht der WL eher unbedeutend. Umgekehrt könnten gerade private Eigentümer:innen bzw. WEGs von der Expertise und den personellen Kapazitäten von Contractoren profitieren, da sie mit anspruchsvolleren Technologien meist überfordert sind, wie das Beispiel aus Baden-Württemberg zeigt.

Das entscheidende Hemmnis in diesem Marktsegment liegt jedoch nicht in der WärmeLV, sondern bei grundlegenden Merkmalen des Geschäftsmodells: Wie bereits in Kap. 3.2 und 3.3 beschrieben, erschweren die Transaktionskosten (Aufwand der Projektentwicklung) gerade kleine Projekte mit mehreren Eigentümer:innen. Die Anforderungen und die Komplexität der WärmeLV kommen zusätzlich dazu. Inwiefern die jüngsten Anpassungen des WEMoG die gWL für WEGs in Zukunft erleichtern werden, bleibt abzuwarten.

Bei der Fernwärme liegt das Geschäftsmodell etwas anders, auch wenn Einmalkosten, wie z. B. die Erschließung eines Grundstücks, kleinere Projekte ebenfalls ökonomisch unattraktiv machen, so erscheinen die Geschäftsprozesse bei der Fernwärme stärker standardisiert, tendenziell wirkt sich das auch vorteilhaft bei der Betreuung von WEGs aus.

Eine gewisse rechtliche und prozedurale Unklarheit entsteht bei WEGs im Nebeneinander von selbstnutzenden Eigentümer:innen und Mietenden im selben Objekt. Als Nutzende tragen grundsätzlich alle dieselben umlegbaren Kosten der gWL, während insbesondere die Eigentümer:innen von leicht verminderten Instandsetzungsrücklagen profitieren.

7.4 Hinweise auf Umgehung

i

Leitfrage

? Gibt es Hinweise auf Umgehung der Regelungen?

Methodische Hinweise vorab

Im Rahmen einzelner Erhebungen bzw. der Literatur wurde erwähnt, dass anstelle einer Umstellung auf gWL (bzw. Voll-Contracting) zunächst die Umstellung auf BF-Contracting gewählt werde. Erst zu einem späteren Zeitpunkt erfolge die Umstellung auf Voll- bzw. WL-Contracting, z. B. wenn die Kesselanlage ersetzt werden müsse. Dieses Vorgehen muss nicht zwingend eine Umgehung der WärmeLV bedeuten, sondern kann durchaus sachgerecht sein: ein Contractor kann so während der Betriebsführung Expertise einbringen ggf. auch wichtige Erkenntnisse zur optimalen Betriebsweise der Anlage sammeln. Allein aufgrund der Hinweise in Literatur, Befragung und Interviews ist nicht zu entscheiden, ob es sich dabei um ein sachgerechtes Vorgehen oder eher um ein Umgehungsgeschäft handelt.

Befragung

Von einem Mieterverein wurde in einem Freitextfeld berichtet, dass es sich in nahezu allen dort auflaufenden Fällen um ein BF-Contracting handelt. Außerdem sei es in diesen Fällen häufig so, dass die gWL durch von den WU ausgegründeten Töchtern oder mit diesen eng verbundenen Firmen durchgeführt werde (vgl. hierzu auch Kap. 7.4, Qualitative Interviews).

Literaturanalyse

Der Berliner Mieterschutzbund kritisiert, dass beim Umstieg auf gWL „in der Regel die (veraltete) Technik übernommen werde“ und die Wärmeversorgungsanlagen nicht ausgetauscht werden (Schneller et al. 2017). Hierbei ist zu berücksichtigen, dass gemäß § 556c Abs. 1 BGB die Umstellung auf ein BF-Contracting grundsätzlich möglich ist, sofern der JNG der Bestandsanlage mindestens 80 % beträgt. Mit dieser Regelung wird bezweckt, dass nur neuere Anlagen in das BF-Contracting überführt werden.

Eine teilweise Erneuerung der Anlagen ist gesetzlich nicht vorgesehen, sondern nur eine „Alles-oder-Nichts-Lösung“ (Harz und Schmid 2013), d. h. entweder es werden die Bestandsanlagen in das BF-Contracting übernommen oder die Wärmeerzeugung wird im Rahmen eines Energieliefer-Contractings komplett erneuert bzw. das Gebäude wird an ein Nah- oder Fernwärmenetz angeschlossen.

Qualitative Interviews

In Interviews mit der gewerblichen Wohnungswirtschaft wurde erwähnt, dass nach Einführung der WärmeLV große Wohnungsunternehmen Tochterunternehmen gemeinsam mit Contractoren gegründet und ihre Anlagen auf Contracting umgestellt haben. Eines der zentralen Argumente hierfür sei, dass die Wohnungswirtschaft die Hoheit über die Anlagen nicht völlig aus der Hand gibt

und mit mindestens 51 % an den Unternehmen beteiligt ist. Diese Wohnungsunternehmen gingen bei der Modernisierung des Gebäudebestandes strategisch vor und stellten die Liegenschaften sukzessive vom BF-Contracting auf WL-(Voll)-Contracting um. Diese Wohnungsunternehmen hätten sich explizit für dieses Vorgehen entschieden, weil sie davon überzeugt seien, dass der Contractor über das BF-Contracting die Anlagen am besten analysieren und auf dieser Basis besser planen und betreiben könnten. Dabei behielte man sich die Entscheidung vor, die Wärmeversorgung auch wieder in den eigenen Bestand zu überführen.

Die Seite der Contractoren beschrieb neue Geschäftsmodelle aufgrund des engen Rahmens durch das Kostenneutralitätsgebot. Beim sogenannten Service-Contracting werden die Anlagen durch den Contractor erneuert und eine Servicepauschale in Rechnung gestellt, der Vermietende übernehme die Investitions- und Instandsetzungskosten, die Wartungskosten sowie alle sonstigen umlagefähigen Kosten hat der Mietende zu tragen. Eine gWL ist bei diesem Modell nicht inbegriffen.

Zusammenfassende Einordnung

In Interviews mit Vertreter:innen der gewerblichen Wohnungswirtschaft wurde berichtet, dass insbesondere große private Wohnungsunternehmen nach Einführung der WärmeLV gemeinsame Töchter mit Contractoren gründeten und zunächst den Wohnungsbestand in das BF-Contracting überführten. Ferner behielte man sich die Entscheidung vor, die Wärmeversorgung auch wieder in eigene Verantwortung zu überführen.

Wohnungsunternehmen hätten sich explizit für dieses Vorgehen entschieden, weil sie davon überzeugt seien, dass der Contractor (oder eine gemeinsam gegründete Tochter) über die BF-Phase die Anlagen am besten analysieren und auf dieser Basis besser planen und betreiben könne. Nach WärmeLV wäre insoweit nichts an dieser Vorgehensweise auszusetzen – es stellt sich eher die grundsätzliche Frage nach der Auswahl des Anbieters. Eine abschließende Beurteilung des Vorgehens kann nur im Rahmen einer Einzelfallprüfung erfolgen.

7.5 Sicherstellung der vollumfänglichen Beheizung



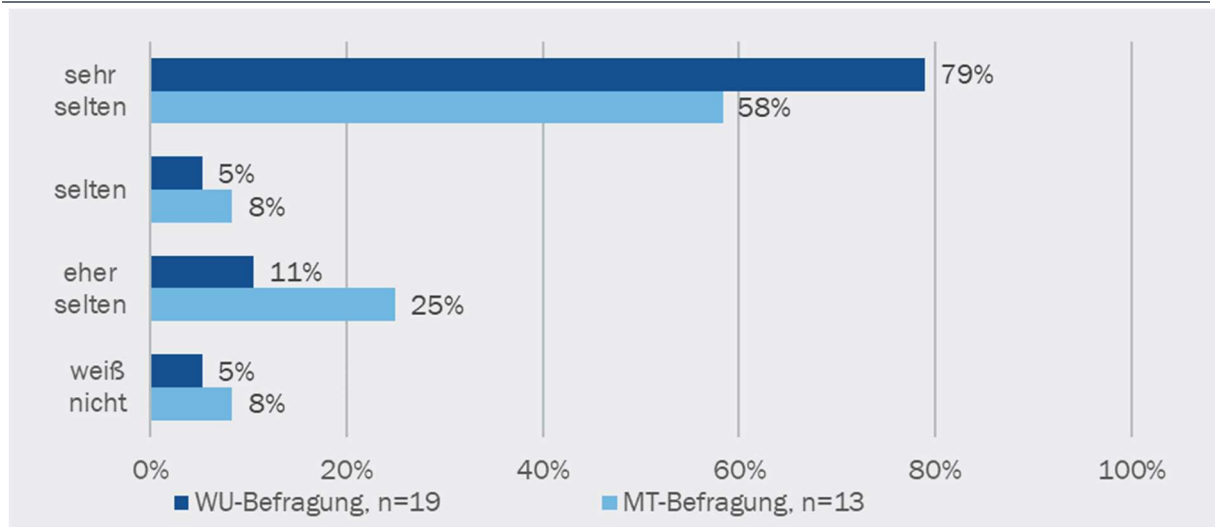
Leitfrage

Sind Fälle bekannt, in denen Wärmelieferanten keine ausreichenden Kapazitäten bereitgestellt haben und damit Vermietende ihrer Pflicht zur ausreichenden Beheizung der Mieträume nicht vollumfänglich nachkommen konnten?

Befragung

Den Befragungsergebnissen der Abbildung 30 zufolge wird sowohl aus WU- als auch aus MT-Sicht eingeschätzt, dass die Sicherstellung der vollumfänglichen Beheizung der Mieträume durch die gWL in den meisten Fällen gegeben ist.

Abbildung 30: Sicherstellung der vollumfänglichen Beheizung



Frage: Wie häufig sind Fälle, in denen der Wärmelieferant die Beheizung der Mieträume nicht vollumfänglich sicherstellen konnte?
Quelle: Ergebnisse der Online-Befragung von Mietervereinen und Verbraucherberatungen (MT) und von Wohnungsunternehmen und Immobilienverwaltende (WU) © Prognos AG, 2021

Qualitative Interviews

Mehrheitlich wurde in den Interviews geäußert, dass unterdimensionierte Wärmeerzeugungsanlagen in der Praxis der gWL nicht vorkommen. In einem Interview mit der Verwalterseite wurde berichtet, dass Kessel zu klein ausgelegt waren.

Hingewiesen wurde jedoch in diesem Zusammenhang auf das Problem, dass in der Vorplanung Heizlastberechnungen nach DIN EN 12831 durchgeführt werden inklusive von Risikozuschlägen, die zu überdimensionierten Heizungsanlagen führen. Diese werden so ausgeschrieben.

Contractoren ist dieses Problem bewusst. Daher berechnen die meisten Contractoren die Anlagendimensionierung selbst und legen aus Gründen der Kosten- und Energieeffizienz die Kessel so groß wie nötig aus. Dies sieht ein Experte der Mietendenseite allerdings anders, denn eine Überdimensionierung der Anlagen von mehr als 30 % komme regelmäßig vor.

Zusammenfassende Einordnung

Aus den Befragungen wie auch aus den qualitativen Interviews ergeben sich keine Hinweise auf besondere bzw. systematische Probleme bei der Sicherstellung der Beheizung bzw. der Bereitstellung von Versorgungskapazitäten.

7.6 Förderprogramme

i

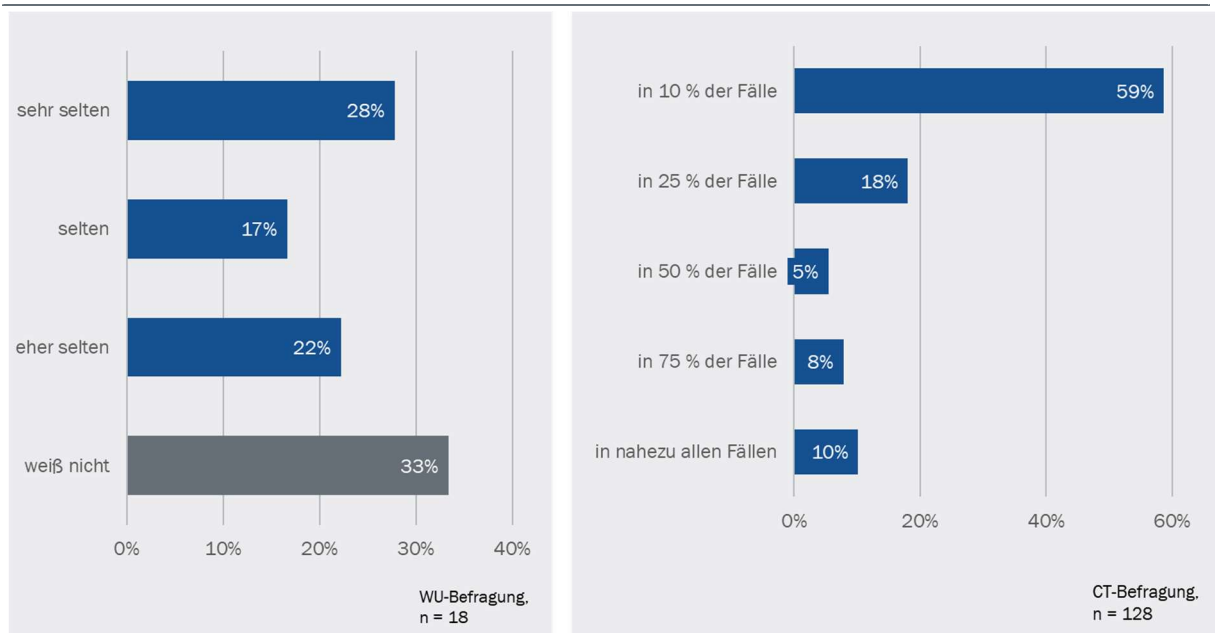
Leitfrage

? In wie vielen Fällen wurden im Rahmen der Umstellung auf Contracting Förderprogramme genutzt?

Befragung

Der Abbildung 31 zufolge scheinen Förderprogramme eine geringe Rolle zu spielen. Fast 80 % der Anbieter schätzen eine Inanspruchnahme in 25 % der Fälle oder weniger ein und zwei Drittel der Befragten aus der Wohnungswirtschaft geben eher bis sehr selten an.

Abbildung 31: Inanspruchnahme von Förderprogrammen



Frage: Wurde im Rahmen der Umstellung auf WL üblicherweise ein oder mehrere Förderprogramme in Anspruch genommen?

Hinweis: die Antworten der Fragen wurden in der WU-Befragung vereinfacht, um eine möglichst große Teilnahme zu gewährleisten. Die Items „häufig, sehr häufig etc.“ wurden nicht angeklickt und sind daher in der Abbildung nicht enthalten.

Quelle: Ergebnisse der Online-Befragung von Anbieter gewerblicher Wärmelieferung (CT) und von Wohnungsunternehmen und Immobilienverwaltende (WU) © Prognos AG, 2021

Literaturanalyse

Daneben können die Energiedienstleister gesetzlich garantierte Einspeisevergütungen aus dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) in Anspruch nehmen. In den meisten Förderprogrammen wird Contracting mittlerweile als gleichwertige Umsetzungsalternative zur Eigenfinanzierung durch Gebäudeeigentümer:innen anerkannt [die Aussage dürfte sich auf Bundesprogramme beziehen –

Anm. d. Verf.] (BBU et al. 2015). Daneben können die WL gesetzlich garantierte Einspeisevergütungen aus dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG), sowie die gesetzlich garantierte Förderung nach dem Kraft-Wärme-Kopplungs-Gesetz (KWKG) nutzen (BBU et al. 2015).

Qualitative Interviews

Inwiefern Fördergelder in die Projekte einfließen, hängt aus Sicht der Contractoren vor allem von den geplanten Maßnahmen ab. Seit einigen Jahren sind Contractoren in den meisten Bundesprogrammen für Gebäudesanierung, erneuerbare Energien und Energieeffizienz antragsberechtigt, wobei es im Detail einige Ausnahmen gibt. Contractoren verfügen über Fördermittelexpertise und versuchen schon wegen des Kostenneutralitätsgebots, alle verfügbaren Förderprogramme zu nutzen.

Allerdings sind die meisten Förderprogramme im Wärmemarkt vorrangig auf den Einsatz erneuerbarer Energien zugeschnitten. Da in den Contracting-Projekten bisher mehrheitlich fossile Brennstoffe eingesetzt wurden, haben in diesen Projekten Fördermittel kaum eine Rolle gespielt. Eher war dies bei KWK-Projekten der Fall, bei denen die Förderung über die KWK-Zulage geregelt ist. Insbesondere die attraktiven Konditionen der BEG könnten in aktuelle und kommende Projekte einbezogen werden.

Wie in Kap. 6.2 beschrieben, behindert das Kostenneutralitätsgebot in Verbindung mit höheren Investitionskosten trotz Förderung die verstärkte Nutzung erneuerbarer Energien in der gWL. Sofern diese Projekte mit einem Investitionskostenzuschuss der Vermietenden doch realisiert werden können, so werden verfügbare Fördermittel genutzt.

Zusammenfassende Einordnung

Grundsätzlich ist die Inanspruchnahme von Fördermitteln im Rahmen der gWL eher gering. Am ehesten werden Betriebsbeihilfen aus dem KWKG und dem EEG genutzt.

Grundsätzlich wäre noch mehr Einsatz von Erneuerbare Energien im Wärmebereich wünschenswert. Die Förderkulisse hat sich mit der neuen Förderstrategie (insbes. Förderrichtlinie BEG für Gebäude) deutlich gebessert, da diese Richtlinie beihilferechtlich freigestellt wurde – eine wesentliche Verbesserung für Contractoren. Zu berücksichtigen sind allerdings vielfach Detailregelungen in den einzelnen Förderprogrammen, wie z. B. Auflagen aus dem Zuwendungsrecht, die die Implementierung von Fördermitteln verkomplizieren, wenn ein (gewerblich tätiger) Dritter investiv tätig wird. Das sollte jedoch im Zusammenhang mit den jeweiligen Förderrichtlinien geklärt werden.

Im Fokus der WärmeLV sollte vorrangig die ausgewogene Kostenverteilung auch bei zukunftsgerichteten Wärmeversorgungskonzepten stehen.

7.7 Energieberatung

i

Leitfrage

- ? Wie viele Vermietenden haben im Rahmen der Umstellung auf Contracting eine Energieberatung in Anspruch genommen?

Die konkretesten Hinweise zu dieser Frage kommen aus den qualitativen Interviews: Inwieweit Energieberatende von der Wohnungswirtschaft einbezogen werden, hängt den Interviews zufolge neben den Maßnahmen vor allem von den internen personellen Ressourcen ab. Private Vermietenden nutzen teilweise Energieberatende, ebenfalls Wohnungsverwaltende. Je nach Sanierungskonzept würden auch Planungsbüros beauftragt.

Gewerbliche Vermietenden berichten einerseits, dass Contractoren häufig das technische Konzept erarbeiteten und daher Energieberatende vor Contracting-Projekten meist nicht eingeschaltet werden. Andere gewerblich Vermietende erarbeiteten verschiedene Versorgungsvarianten eher hausintern (bzw. schalten Planungsbüros ein) und vergleichen diese Versorgungsvarianten über einen Vollkostenvergleich. Ein:e Vermieter:in bestätigte, dass bei Komplett-sanierungen Energieberatende einbezogen würden, aber nicht bei der Erneuerung der Wärme-erzeugungsanlage. Zukünftig würden voraussichtlich – abhängig von den geplanten Maßnahmen - im Rahmen der Bundesförderung Energieeffizienz Sanierungsfahrpläne über den Contractor bzw. dessen Beauftragte erstellt.

Allerdings geben die Vermietenden zu bedenken, dass die wenigstens Energieberatenden und Planenden über Contracting-Expertise verfügen. Contractoren sehen es als sinnvoll an, Energieberatende für die WL zu sensibilisieren und das Thema Contracting auch in individuellen Sanierungsfahrplänen zu berücksichtigen.

Neben Energieberatenden gibt es auch Projektentwickelnde für Contracting-Projekte, die spezielle Expertise im Bereich der gWL haben und von neutraler Seite Projekte sowohl technisch-wirtschaftlich konzipieren können als auch juristische Kenntnisse besitzen.

7.8 Weitere Probleme aus Sicht der Mietenden

i

Leitfrage

- ? Welche Probleme sind im Zuge einer erfolgten Umstellung aus Sicht der Mietenden ggf. aufgetreten (z. B. Unverständlichkeit der Betriebskostenabrechnung)? Hierbei sind Erfahrungen von einschlägigen Verbänden, wie z. B. dem Deutschen Mieterbund, Mietervereinen sowie dem Bundesverband der Verbraucherzentralen e.V. und Verbraucherzentralen zu berücksichtigen.

In Literaturanalyse und bei den Interviews finden und fanden – häufig auf Initiative der Befragten – zahlreiche Themen Erwähnung, die eher kleinere Problem thematisieren, die sich allerdings weniger konkret einer der gestellten Leitfragen zuordnen lassen. Damit diese nicht verloren gehen, wurde hier eine Auswahl zusammengestellt

Literaturanalyse

Eine immer wieder berührter Themenkomplex dreht sich um das Dreier-Verhältnis zwischen WL, Vermietenden und Mietenden. Sofern z. B. Störungen an der Heizungsanlage vorliegen, so ist für die Mietenden der Vermietende die Ansprechperson (Kaiser et al. 2018), da er auch nach der Umstellung auf WL für die Wärmeversorgung der Wohnung der Mietenden verantwortlich ist (Lammel 2017). Der:die Vermietende muss sich also um die Mängelbeseitigung kümmern und ist ggf. Adressat einer Mietminderung durch die Mietenden (Kaiser et al. 2018). Der:die Energiedienstleister:in wiederum übernimmt im Rahmen des Wärmeliefer-Vertrages Aufgaben des Vermietenden (Geuder 2015), kommuniziert jedoch meist nicht direkt mit den Mietenden.

Sinkt der Wärmebedarf durch energetische Modernisierungsmaßnahmen und reduziert sich dadurch die Heizlast, so ist "eine hydraulische Optimierung der Fernwärmeübergabestationen angezeigt" (UBA 2020). Dies bieten einige Energiedienstleister:innen an und reduzieren die ange-setzte Leistung (kW) in der Abrechnung bzw. dem Wärmeliefervertrag, andere wiederum nicht (UBA 2020), was u. a. der unterschiedlichen Kostenstruktur bei Fernwärmelieferungen und der Refinanzierung der Investitionskosten geschuldet sein dürfte.

Qualitative Interviews

Seitens der Mietenden wurden neben den oben benannten Problemen folgende Punkte thematisiert:

- Da der Vertrag zwischen Vermietenden und WL geschlossen wird, sind die vertraglichen Regelungen den Mietenden nicht bekannt. Dies führt zu Unsicherheit und Unzufriedenheit.
- Zwischen Vermietenden und Contractor wird oft nicht klar geregelt, wer bei Störungen und Anlagenausfällen zu kontaktieren ist. Mietende wissen in diesen Fällen nicht, wer die zuständige Ansprechperson ist.
- Zudem werden Mietenden oft nicht ausreichend informiert, beispielsweise über einen Wechsel des Contractingpartners.
- Die Wärmekosten und Kostenerhöhungen sind für Mietenden nicht nachvollziehbar und werden den Mietenden nicht erläutert.
- Der Mietende kann zur Überprüfung der Betriebskostenabrechnung fordern, den Wärmeliefer-Vertrag einzusehen. Eine detaillierte Kostenkalkulation, aus der die Kalkulation der einzelnen Kostenbestandteile hervorgeht, ist jedoch im Wärmeliefer-Vertrag nicht hinterlegt.
- Die Preisänderungsklauseln in den Verträgen sind viel zu komplex und unverständlich.
- Ein großes Problem stellt für Mietenden die intransparente und nicht durchschaubare Wärmekostenabrechnung dar, die über die Betriebskostenabrechnung auf die Mietenden umgelegt wird. Mietenden erhalten mit dieser Abrechnung keine Auskunft über die eingesetzten Brennstoffe, CO₂-Emissionen, Effizienzverbesserungen und können aufgrund komplexer Preisgleitformeln preisliche Veränderungen nicht nachvollziehen. Hinzu kommen keine angepassten Leistungspreise trotz energiebedarfsmindernder Maßnahmen des Vermietenden, keine Abrechnungsprüfung durch Vermietenden und damit das Gefühl, der Kostenkalkulation des Contractors ausgeliefert zu sein (siehe hierzu Kap. 5.2).

- Vermietende haben als Vertragsperson der Contractoren die Pflicht, die Einhaltung der Vertragsparameter, wie z. B. die Leistung der installierten Anlagen, zu kontrollieren. Private Vermietende als auch Verwalter:innen haben jedoch hierfür nicht immer die Kompetenz und sind durch die Komplexität der technischen und vertraglichen Regelungen überfordert, sodass in einigen Fällen kleinere Anlagen installiert, jedoch höhere Leistungen über den Leistungspreis abgerechnet wurden.
- Mietende tragen momentan die mit gesetzlichen Anpassungen und allgemeinen Preissteigerungen verbundener Preisrisiken. Inwiefern bspw. der CO₂-Preis zwischen Vermietenden und Mietende aufgeteilt wird, ist aktuell noch nicht entschieden. Eine faire Kostenaufteilung ist wünschenswert.
- Die WärmeLV zielt nur auf bestehende Mietverhältnisse, die WL bei neuen Mietverträgen wird nicht in der WärmeLV berücksichtigt. Damit sind diese Mietenden nicht vor hohen Betriebskosten geschützt und sind oft überrascht über die Höhe der ersten Abrechnung. Zwar gilt in jedem Fall der Grundsatz der Wirtschaftlichkeit nach § 556 Abs. 3 BGB. Da jedoch die Mietenden in der Nachweispflicht sind, müssten sie andere Contracting-Angebote einholen, um die Angemessenheit der Preise zu prüfen. Dies sei unrealistisch.

Zusammenfassende Einordnung

In den hier ergänzten und dargestellten Problemen spiegelt sich wiederholt die Herausforderung der Dreier-Konstellation: zwei Vertragspersonen schließen eine Vereinbarung, wobei sich aber Auswirkungen auf Dritte ergeben, die nicht mit am Tisch sitzen. Es liegt auf der Hand, dass von Seiten der Vertragsperson höchste Sorgfalt und Transparenz geboten ist, damit die Interessen der dritten Partei gewahrt bleiben. Allerdings besteht diese Sorgfaltspflicht nicht allein im Falle der gWL, sondern gilt für jedes Dienstleistungsverhältnis, was Vermietende eingehen und für die sie ihre Mietenden mit Kosten belasten.

Mietende tragen derzeit die Risiken der weiteren Preisentwicklung, denen sie aber nur begrenzt ausweichen können. Dies gilt für gesetzlich bedingte Anpassungen (wie derzeit im Rahmen des BEHG) wie auch für globale Preisentwicklungen auf den Energiemärkten.

8 Zusammenfassung

Wärmelieferung: Geschäftsmodell und Marktentwicklung

Die Wohnungswirtschaft bildet das wichtigste Marktsegment für die gewerbliche Wärmelieferung (gWL). Dabei erfolgt die Wärmelieferung aus einer Wärmeerzeugung (und -verteilung), die im wirtschaftlichen Eigentum Dritter steht und von diesen auch im eigenen Risiko betrieben wird. Die Projektentwicklung erfordert gegenüber der Eigenversorgung einen planerisch-technischen, kaufmännischen, rechtlichen und einen akquisitorischen Zusatzaufwand, dem auf der Nutzenseite Skaleneffekte, Professionalisierungs- und Effizienzgewinne bei Vorleistungen, Investitionen und Betrieb der Anlage gegenüberstehen. Das Geschäftsmodell eignet sich insbesondere für Objektgrößen mit deutlich mehr als 10 Wohneinheiten in der Hand eines Eigentümers. Unter günstigen Voraussetzungen, insbesondere bei einer hohen Standardisierung der Geschäftsprozesse, können gWL-Projekte auch in (noch) kleineren Objekten umgesetzt werden.

Das Geschäftsmodell hat sich seit den 90er Jahren zunehmend dynamisch verbreitet, in der ersten Dekade waren regelmäßig zweistellige Wachstumsraten zu beobachten, die bereits zum Ende der Dekade langsam in den einstelligen Bereich tendierten. Im vermieteten Bestand werden dabei Verträge zur gWL zwischen einem Wohnungsunternehmen/Vermietenden (WU) und einem Wärmelieferer (WL) geschlossen. Ähnlich wie bei der Lieferung von Gas oder Heizöl liegen diese Lieferverträge in der Verantwortung des WU und sind (in der Regel bzw. vor Einführung der WärmeLV abhängig vom geltenden Mietvertrag) seitens der Mietenden nicht zustimmungspflichtig. Allerdings haben die Mietenden nach geltenden Regeln (BetrkV, HeizkostenV) die Kosten der Beheizung zu tragen. Im Gegensatz zur Eigenversorgung entfallen für das Wohnungsunternehmen im Falle der gWL die Kosten für die Investition und Instandhaltung der Wärmeerzeugungsanlage. Die WärmeLV wurde 2013 eingeführt, um vor allem die faire Kostenverteilung zwischen Vermietenden und Mietenden zu regeln und um zu vermeiden, dass im Rahmen der gWL ein Vertrag zu Lasten der Mietenden geschlossen wird. Zusätzlich sollten die seinerzeit in den Mietverträgen bestehenden Unsicherheiten bzgl. einer Zustimmungserfordernis zur Umstellung auf gWL seitens der Mietenden ausgeräumt werden.

Nach Einführung der WärmeLV erwarteten Marktakteure positive Marktpulse, die allerdings in der Folge so nicht eingetreten sind. Bei insgesamt rückläufigen Wachstumsraten wächst der Markt nur noch langsam. Auch wenn die Hälfte der befragten Anbieter die Einführung der WärmeLV mit einer Verschlechterung der Marktsituation verbinden, kann die rückläufige Entwicklung bei den Wachstumsraten nicht allein auf die WärmeLV zurückgeführt werden: marktwirtschaftliche Sättigungseffekte, lange Reinvestitionszyklen im Heizungsmarkt, Engpässe bei ausführenden Firmen und nicht zuletzt die Komplexität des Geschäftsmodells sind ebenfalls entscheidende Gründe, warum die zweistelligen Wachstumsraten der ersten Dekade auf einen einstelligen Wert zurückgegangen sind.

BF-Contracting kann als eine „Variante“ der gWL betrachtet werden, die häufiger als Vorstufe zum WL Contracting (oder auch als „gWL light“) genutzt wird, insbesondere wenn geltende Rahmenbedingungen das Voll-Contracting erschweren. Im Rahmen der vorliegenden Evaluierung ergaben sich Einblicke in die Praxis des BF-Contracting als Vorstufe zur gWL. Ohne vertiefende Einzelfallprüfung lässt sich allerdings nicht entscheiden, ob es sich dabei um eine Umgehung bestehender Regelungen handelt.

Energieeinsparung & Klimaschutz

Gegenüber dem Markttrend, der aus der allgemeinen Statistik abgeleitet werden konnte, lässt sich für gWL eine positive Tendenz beim erzielten Energieträgermix feststellen. Laut der hier vorgelegten statistischen Analyse wird eine deutlich wahrnehmbare THG-Einsparung durch die Umstellung auf gWL erzielt.

Den Einschätzungen zu den Energieeinsparungen liegen häufiger Schätzungen als systematischen Messungen zugrunde. Dies liegt grundsätzlich an den nicht vorhandenen Messeinrichtungen für Wärmemengen. Ferner sind Einschätzungen naturgemäß abhängig von der Rolle der Befragten und dem damit verbundenen Informationsstand.

Es gibt Hinweise darauf, dass Contractoren durch ihre Marktbearbeitung potenzielle Kund:innen bei den Vermietenden aktivieren und für innovative Lösungen gewinnen können – tendenziell werden komplexere Projekte eher in der gWL als in der Eigenversorgung umgesetzt. Ferner können Angebote zur gWL die Zurückhaltung bei Modernisierungsinvestitionen auflösen und zu Vorziehungseffekten führen.

Unabhängig von der WärmeLV gibt es im vermieteten Bestand allerdings keine ausreichenden Anreize für die Umstellung auf eine zukunftsgerichtete Wärmeversorgung. Grundsätzlich stehen zwar umfangreiche Fördermittel bereit, aber nach wie vor ist das Vermieter-Mieter-Dilemma entscheidend. Die Betriebskosten werden überwiegend von Mietenden getragen, während Investitionskosten überwiegend bei Gebäudeeigentümer:innen liegen. In einer solchen Situation ist die Gefahr groß, dass aufwändige energetische Investitionen unterbleiben und die Mietenden das Risiko steigender Energiekosten weiterhin tragen, ohne diesen Risiken wirklich entscheidend ausweichen zu können. Obwohl WL über Expertise und finanzielle Ressourcen verfügen, werden die derzeitigen Regelungen der WärmeLV bei der Implementierung zukunftsweisender Lösungen als hinderlich empfunden (siehe hierzu weiter unten die Ausführungen zu Investitionsspielräumen im Rahmen der WärmeLV).

Kostentragung & Kostenverteilung

Die Fragen der Kostenverteilung und -entwicklung betreffen den Kern der WärmeLV. Leider gibt es keine Statistiken, die Miet- und Betriebskosten direkt mit dem Merkmal „gWL“ oder „Contracting“ verbinden. Insofern können auf Basis von Sonderauswertungen des Mikrozensus lediglich indirekte Rückschlüsse auf die Kostenentwicklung in vermieteten Beständen gezogen werden. Die Kostenstruktur der mit Fernwärme versorgten Bestände zeigt keine signifikanten Auffälligkeiten. Nur Stromheizungen zeigen deutlich höhere, warme Betriebskosten, während Heizungen, die mit Kohle und Holz betrieben werden, leicht nach unten abweichen. Bei der Entwicklung der Nettokaltmiete wiederum ist die Lage der Bestände (z. B. etwas stärkerer Anstieg in verdichteten, urbanen Räumen) oder die Ausstattung (tendenziell bessere Ausstattung in moderneren Beständen bzw. Neubau) entscheidend.

Grundsätzlich liegt die Änderung von Kostenstrukturen in der Natur der Sache, wenn Eigentum und Betrieb der WL an einen Dritten übertragen werden. Vorrangig geht es um eine Verschiebung von Investitionskosten, üblicherweise werden dabei Aufwendungen, die sich aus den Betreiberpflichten ergeben (Instandhaltung: Wartung, Inspektion und Instandsetzung) ebenfalls an den Contractor übertragen. Unstrittig erscheint, dass -wie im Rahmen der BetrKV vorgegeben- kleinere und regelmäßige **Reparaturen** im Rahmen der Wartung der Heizungsanlage an die Mietenden weitergegeben werden. Kontrovers ist dies für größere Reparaturen („Instandsetzung“) zu sehen, da diese üblicherweise über die Nettokaltmiete abgegolten werden sollten.

Die Befragung und die Interviews haben gezeigt, dass es rund um dieses Kernmodell eine große Bandbreite möglicher vertraglicher Vereinbarungen gibt, die ggf. abweichende oder darüber hinaus gehende Kosten betreffen. Am üblichsten erscheinen - insbesondere angesichts der vergleichsweise eng gesetzten Grenzen der WärmeLV - **Investitionskostenzuschüsse** seitens der Vermietenden, die insbesondere dann erforderlich sind, wenn die Effizienzvorteile nicht ausreichen bzw. wenn besonders aufwändige Lösungen realisiert werden (z. B. mit erneuerbaren Energien). Diese Investitionen können auch über einen zweiten vom Vermietenden zu tragendem Grundpreis refinanziert werden. Dennoch erscheint ein Investitionskostenzuschuss für einige Vermietende ein Hinderungsgrund für die Umstellung auf gWL, obwohl die Erneuerung der Heizungsanlage in die Zuständigkeit des Vermietenden fällt.

Preisänderungen, vor allem auch **Preissteigerungen** über die Zeit, gehören auf der einen Seite zu einer normalen wirtschaftlichen Entwicklung, zum anderen führen diese im Fall der gWL wiederholt zu einer kritischen Auseinandersetzung. Dies ist auf eine generelle Asymmetrie der (zugänglichen) Informationen und auf fehlendes Know-how zurückzuführen, zu einem weiteren Teil auf Intransparenz und Komplexität und zuletzt leider auch auf schlechte Beispiele.

Unsicherheit besteht vor allem bei der **Beurteilung der Kostenentwicklung** über die Vertragslaufzeit. Während die Preisentwicklung am Weltmarkt üblicherweise (mehr oder weniger) als „gegeben“ hingenommen wird, werden die teilweise speziellen und für Laien schwer verständlichen Kostenbestandteile der gWL als intransparent empfunden, insbesondere bei den Mechanismen der Preisgleitung. Obwohl es für PGK energiewirtschaftliche Sachgründe gibt und diese eher zu einer Dämpfung kurzfristiger Preisausschläge führen, sind sie für Laien schwer nachvollziehbar. Dies führt insgesamt zu einer geringen Akzeptanz der gWL. Eine Objektivierung könnte hier helfen, möglicherweise eine Standardisierung von (staatlich) geprüften und (auch von Mietenden-seite) zertifizierten ‚marktüblichen‘ Regelungen.

Im Bereich der Fernwärme gibt es bereits **staatliche Vorgaben für Verträge und Tarife** – im Rahmen der AVBFernwärmeV. Diese finden auch heute bereits Anwendung in vielen Verträgen zum Contracting. Insofern erscheint es naheliegend, dass entsprechende Standardregeln auch für den Bereich der Nahwärme weiterentwickelt werden. Vor dem Hintergrund, dass Fernwärme (und Nahwärme) in manchen Quartieren angesichts steigender Anforderungen an die Minimierung von CO₂-Emissionen perspektivisch die einzig verfügbare Versorgungsalternative darstellt, sollte geklärt werden, ob Wärmenetze (vor allem in wettbewerbsfernen Bereichen) sukzessive in die staatliche Regulierung überführt werden sollten.

Rechtskonformität & Prozess

Von Seiten der Befragten wird bestätigt, dass die Regelungen der WärmeLV regelmäßig berücksichtigt und grundsätzlich eingehalten werden. Laut Aussagen sowohl der Mieterverbände, der Verbraucherzentralen als auch des Bundes der Energieverbraucher gab es in den letzten Jahren eher wenig Beratungsanfragen in Verbindung mit der WärmeLV. Allerdings werden Mieter- und Verbraucherschützer häufig erst dann hinzugezogen, wenn es zu ernsthaften Konflikten kommt. Die Untersuchung zeigt auch, dass bestimmte Vorgaben, wie z. B. formgerechte Umstellungsankündigungen, die Mehrheit der Akteure überfordert.

Im Rahmen der vorliegenden Untersuchung gab es an unterschiedlichen Stellen Hinweise darauf, dass vor einer Umstellung auf gWL Phasen mit BF-Contracting vorgeschaltet würden. Wohnungsunternehmen hätten sich explizit für dieses Vorgehen entschieden, weil sie davon überzeugt seien, dass der Contractor (oder eine gemeinsam gegründete Tochter) über die BF-Phase die Anlagen am besten analysieren und auf dieser Basis besser planen und betreiben könnten. Diese

Vorgehensweise erscheint im Sinne der WärmeLV sinnvoll und nachvollziehbar, es stellt sich eher die Frage, ob attraktive Wärmepreise auch dann erzielt werden, wenn der Wettbewerb durch in-house-Vergaben ausgeschlossen wird. Eine abschließende Beurteilung des Vorgehens kann nur im Rahmen einer Einzelfallprüfung erfolgen.

Der **Nachweis der Kostenneutralität** sowie die zugehörigen Verfahren bildet die Kernherausforderung bei der Umstellung auf WL. Selbst, wenn eine novellierte Regelung zu anderen Grundsätzen gelänge (z. B. eine Anpassung des zulässigen Umlagerahmens nach oben oder unten) wäre im Kern dasselbe Problem zu lösen: wie kann ein transparenter und fairer Kostenbenchmark vor Umstellung auf WL *belastbar* ermittelt werden? Eine entscheidende Herausforderung beim Nachweis der Kostenneutralität liegt in der fehlenden Datengrundlage für Vergleichskennwerte. In der überwiegenden Zahl der Bestände wird der Jahresnutzungsgrad nicht ermittelt – daher gibt es für die Umstellung auch keinen individuellen Vergleichsmaßstab. Hier könnte zumindest für die Zukunft Abhilfe geschaffen werden, wenn in größeren Objekten eine Wärmemengenmessung verpflichtend eingeführt würde.

Für die aktuelle Praxis kann festgehalten werden, dass am ehesten eine Regelung mit anerkannten Pauschalwerten den Anforderungen der Praxis gerecht wird – am ehesten könnte eine (möglichst einfache, veröffentlichte) Tabelle von Vergleichskennwerten für eine praktikable Handhabung sorgen. Bei einer zunehmenden Ausstattung der Bestände mit Wärmemengenzählern sollten möglichst einfache Verfahren für die Kurzzeitmessung festgelegt werden.

Investitionsspielräume im Rahmen der WärmeLV

In Verbindung mit dem Gebot der Kostenneutralität stehen die damit verbundenen (bzw. fehlenden) Investitionsspielräume in besonderer Kritik. Der - auch im Rahmen dieser Untersuchung - häufig geäußerte Vorwurf, dass sich mit **Vorgabe der Kostenneutralität** in der überwiegenden Zahl der Fälle keine Altanlage durch eine zukunftsorientierte Neuanlage ersetzen ließe, ist der Sache nach absolut zutreffend.

Allerdings ist die WärmeLV ihrem Wesen nach keine Regelung, die Investitionsspielräume festlegt, einengen oder ausweiten soll, sondern eine **grundsätzliche Regelung zur Kostenverteilung** zwischen Vermietenden und Mietenden. Die Frage der Investitionsspielräume erscheint [aus Sicht der Verfasser:innen] der Verteilungsfrage eher *übergeordnet*.

- (1) erstens sollte eine Entscheidung getroffen werden, welche energetische Qualität grundsätzlich für den zukunftsgerichteten Betrieb eines Gebäudes erforderlich ist (diese Festlegung erfolgt derzeit nach GEG)
- (2) zweitens sollte geklärt werden, wie grundsätzlich eine faire Kostenverteilung zwischen Vermietenden und Mietenden (unter Einbeziehung der Mieterhöhungsspielräume, künftiger CO₂-Preise sowie etwaiger staatlicher Zuschüsse) aussieht und
- (3) erst im dritten Schritt sollte dafür gesorgt werden, dass die gleichen Grundsätze der Kostenverteilung auch im Falle der gWL angewendet werden (und nur letzteres ist Gegenstand der WärmeLV)

Auch wenn die Frage des Investitionsspielraums an anderer Stelle als in der WärmeLV geklärt werden sollte, kann der Grundsatz der **Kostenneutralität als Maßstab für Verteilungsfragen** durchaus hinterfragt werden: nach aktueller Vorgabe müsste eine Anlage sehr alt sein und ineffizient betrieben werden, damit allein aus den sich ergebenden Effizienzgewinnen eine zukunftsweisende Wärmeerzeugung unter Einbeziehung von erneuerbaren Energien errichtet werden kann. In dieser Hinsicht ist eher *grundsätzlich* zu hinterfragen, ob es Gerechtigkeitsgrundsätzen

entspricht, wenn grundlegende Verteilungsfragen vom IST-Zustand einer Anlage abhängig gemacht werden.

Zumal im Fall der Eigenversorgung andere Grundsätze gelten: hier besteht nach BGB **grundsätzlich ein moderater Umlagespielraum auch für energetische Modernisierungsinvestitionen**, sobald eine energetische Verbesserung herbeigeführt wird. Alternativ könnten auch andere Verteilungsmaßstäbe herangezogen werden, z. B. absolute Kostenbenchmarks, Bedürftigkeit oder ein Mietspiegel, der die wärmetechnische Beschaffenheit als ein zusätzliches Merkmal enthält.

Im Fokus der WärmeLV sollte vorrangig die **ausgewogene Kostenverteilung auch bei zukunftsgerichteten Wärmeversorgungskonzepten** stehen. Viele der zukunftsweisenden Lösungen sind bei aktuell geltenden Preisniveaus nicht wirtschaftlich und lassen sich daher auch nicht kostenneutral umsetzen. Daran ändert auch die aktuell angepasste Förderkulisse wenig, zumal die Inanspruchnahme von Förderangeboten im Rahmen der gWL eher gering scheint – Ausnahmen sind dabei die Betriebszuschüsse im Rahmen der KWK-G und EEG. Eine neue Perspektive bietet die seit Beginn des Jahres geltende CO₂-Bepreisung von Brennstoffen. Es erscheint naheliegend, Kostenneutralität (oder einen alternativen Verteilungsmaßstab) nicht allein retrospektiv zum Zeitpunkt der Umstellung, sondern auch prospektiv (z. B. nach 10 Jahren) inklusive einer unterstellten Preisentwicklung zum Maßstab einer fairen Verteilung zu machen. Allerdings steht hierzu eine grundsätzliche Entscheidung aus, wie die Kostentragung zwischen Mietenden und Vermietenden bei den CO₂-Preisen geregelt wird.

Wirtschaftlichkeit und wettbewerbliche Ausschreibung

In vielen der hier untersuchten und dargestellten Aspekte spiegelt sich wiederholt die Herausforderung der asymmetrischen Dreier-Konstellation: zwei Vertragspersonen schließen eine Vereinbarung, wobei sich Auswirkungen auf Dritte ergeben. Vermietende sind nach § 556 BGB gehalten, „im Rahmen eines gewissen Ermessensspielraums möglichst wirtschaftlich vorzugehen“. Dies betrifft auch die Bewirtschaftung der Nebenkosten und -in modifizierter Form- auch die Vergabe von gWL. Allerdings ergibt sich je nach Akteursgruppe eine unterschiedliche Praxis der Beschaffung bzw. Vergabe von Leistungen zur gWL.

In der Praxis der größeren, überwiegend professionell agierenden Wohnungsunternehmen sei die Einholung von Vergleichsangeboten -nach eigenem Bekunden - geübte Praxis. Dies reklamieren ebenso Wohnungsverwaltungen für sich, die per se zur sorgfältigen und wirtschaftlichen Praxis verpflichtet seien. Problematischer erscheint die Vergabepaxis bei kleinen, vermutlich überwiegend privaten, Vermietenden. Die beschränkte Befassung in diesem Segment ist möglicherweise auch der Objektgröße geschuldet, die per se die Einholung von mehreren (attraktiven) Angeboten und die Wirtschaftlichkeit erschwert. Allerdings bleibt in Einzelfällen auch bei größeren Unternehmen unklar, wie die Vergabepaxis im Rahmen von inhouse-Vergaben (z. B. an eigens gegründete Töchter) aussieht.

WEGs gelten aus wirtschaftlicher Sicht als eine problematische Zielgruppe, da die Entscheidungsfindung bei der Umstellung auf gWL als schwierig und langwierig wahrgenommen wird. Das entscheidende Hemmnis liegt bei WEGs weniger in der WärmeLV, sondern in den hohen Transaktionskosten. Das Segment erscheint aus Sicht der WL daher eher unbedeutend. Umgekehrt könnten gerade private Eigentümer:innen bzw. WEGs von der Expertise und den personellen Kapazitäten von Contractoren profitieren. Inwiefern die jüngsten Anpassungen des WEMoG die gWL für WEGs in Zukunft erleichtern werden, bleibt abzuwarten.

Unterstützung bei der Projektvorbereitung und transparenten Vergabe könnten neutrale (von staatlicher Seite geprüfte und geförderte) Vermittler:innen bieten, die die Vermietenden bei der wettbewerblichen Auswahl und vor allem in der Kommunikation mit den Mietenden unterstützen. Verwalter:innen sollten ebenfalls entsprechende Unterstützungsangebote erhalten, bzw. Kompensationen erhalten, wenn sie entsprechende Leistungen erbringen.

Transparenz

Die Transparenz der Regelung wird insbesondere aus Sicht der Mietenden kritisch gesehen. Dies lässt sich in gleicher Weise auch auf kleinere (private) Vermietende übertragen, die sich ebenfalls mit Regelungen der WärmeLV überfordert fühlen bzw. einzelne Regelungen nicht kennen oder nicht verstehen. Dies wiederum führt in zahlreichen Interviews zum nachvollziehbaren Wunsch nach mehr Transparenz, ganz konkret bis hin zu dem Wunsch, Einsicht in die Einzelheiten der Kalkulation zu nehmen. Es liegt auf der Hand, dass beim Einblick in die Kalkulation das Gefühl der Überforderung eher noch zunehmen dürfte, aber es liegt ebenso auf der Hand, dass die Befürchtungen einer Übervorteilung ernst genommen werden sollten.

Die Intransparenz betrifft nicht allein die Regelungen der WärmeLV, sondern auch vertragliche Regelungen der gWL wie Preisgleitklauseln und die sich daraus ergebenden Betriebs- und Heizkostenabrechnungen. Ferner verbindet sich ein Teil der Intransparenz mit dem Umstand, dass in der überwiegenden Zahl der (deutschen) Gebäude die gelieferte Wärmemenge nicht systematisch ermittelt wird. Insofern werden Unsicherheiten bzgl. des Mehrwertes der gWL kaum auszuräumen sein. Eine systematische Wärmemengenmessung insbesondere in größeren Objekten könnte hier Abhilfe schaffen.

Grundsätzlich sollte es inhärentes Anliegen der WL und WU sein, für Qualität der gWL und die nötige Transparenz zu sorgen. Es kann weder im Interesse der Vermietenden noch der Anbieter sein, dass die Mietenden das Gefühl haben, die Mehrwerte der gWL nicht zu verstehen bzw. befürchten übervorteilt zu werden. Insofern sollte nach Auffassung des Evaluationsteams darüber nachgedacht werden, wie *grundsätzlich* mehr Vertrauen und mehr Transparenz im Markt hergestellt werden kann. Dafür ergeben sich unterschiedliche Ansatzpunkte (standardisierte Verfahren, geprüfte Verträge & Abrechnungsformulare, zertifizierte Dienstleistungen bzw. zertifizierte Anbieter, neutrale Beratungsstellen, Bündelung von Kompetenzen etc.). Entscheidend für den Erfolg ist jedoch, dass diese Ansätze und Instrumente von allen Marktbeteiligten in gleichem Maße entwickelt und getragen werden.

9 Literaturverzeichnis

- AGFW (2017): AGFW Regelwerksbaustein FW 314 veröffentlicht. In: *AGFW Aktuell* 31/17.
- AGFW (2018): Referentenentwurf des Bundesministeriums der Justiz und für Verbraucherschutz. AGFW - Der Energieeffizienzverband für Wärme, Kälte und KWK e.V., Frankfurt am Main.
- Aichele, Chrisitan; Doleski, Oliver D. (2014): *Smart Market: Vom Smart Grid zum intelligenten Energiemarkt*: Springer Vieweg.
- Autenrieth, Matthias (2015): Wärme mit Zusatznutzen. In: *immobilienmanager - special Nachhaltigkeit* 1/2, S. 16–17.
- BBH (2019): *Aktuelle Entwicklungen in Der Wohnungswirtschaft 2018*. Becker Büttner Held.
- BBU; VfW; ZVEI (2015): *Leitfaden zur Einführung der gewerblichen Wärmeversorgung in der Wohnungswirtschaft*. Verband Berlin-Brandenburgischer Wohnungsunternehmen, Verband für Wärmelieferung e. V. (April).
- BDEW (2014): *Ökonomische Bewertung von Contracting - Projekten im vermieteten Wohngebäudebestand auf Basis des BDEW - Heizkostenvergleichs Vergleichsrechnung zur Umsetzung von Heizungssanierungen in Eigenregie vor dem Hintergrund des aktuellen Mietrechts*. Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e.V.
- Becker, Dirk (2009): Klimaschutz durch Wärme-Contracting - Mietrechtsänderung gescheitert: Schade für. In: *EuroHeat&Power* 38 (6), S. 18–21.
- Behrmann, Michael; Holz, Daniel; Scherz, Stefan (2021): *Wärmelieferverordnung: Es geht noch besser*.
- Beyer, Dietrich (2014): *Umstellung auf Contracting und Fernwärme*. In: *Deutscher Mietsgerichtstag 2014*. Online verfügbar unter <http://sc9fb58716270cd79.jimcontent.com/download/version/1396120186/module/5872269262/name/Beyer%20Contracting.pdf>, zuletzt geprüft am 02.07.2021.
- BfEE (2017): *Untersuchung des Markts für Energieaudits, Energiedienstleistungen und andere Energieeffizienzmaßnahmen*. Endbericht BfEE 06/2015. Hg. v. Bundesstelle für Energieeffizienz (BfEE) (Hrsg.). Eschborn.
- BfEE (2018): *Empirische Untersuchung des Marktes für Energiedienstleistungen, Energieaudits und andere Energieeffizienzmaßnahmen im Jahr 2017*. Endbericht BfEE 04/17. Hg. v. Bundesstelle für Energieeffizienz (BfEE) (Hrsg.). Eschborn.
- BfEE (2019): *Empirische Untersuchung des Marktes für Energiedienstleistungen, Energieaudits und andere Energieeffizienzmaßnahmen im Jahr 2018*. Endbericht 2018 - BfEE 17/2017. Hg. v. Bundesstelle für Energieeffizienz (BfEE) (Hrsg.). Eschborn.
- BfEE (2020): *Empirische Untersuchung des Marktes für Energiedienstleistungen, Energieaudits und andere Energieeffizienzmaßnahmen im Jahr 2019*. Endbericht 2019 - BfEE 17/2017. Hg. v. Bundesstelle für Energieeffizienz (BfEE) (Hrsg.). Eschborn.
- BfEE (2021): *Empirische Untersuchung des Marktes für Energiedienstleistungen, Energieaudits und andere Energieeffizienzmaßnahmen im Jahr 2020*. Endbericht 2020 - BfEE 17/2017. Hg. v. Bundesstelle für Energieeffizienz (BfEE) (Hrsg.). Eschborn.

BfWE (2017): Arbeitspapier Wärmelieferverordnung. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie Plattform Energieeffizienz.

BMVBS/BBSR (2009): Contracting im Mietwohnungsbau – 2. Sachstandsbericht. In: *BBSR-Online-Publikation* (27). Online verfügbar unter http://www.bbsr.bund.de/nn_23494/BBSR/DE/Veroeffentlichungen/Forschungen/2009/Heft141.html.

Bongardt, Markus (2013): Auf Wärmecontracting umstellen? Darauf ist zu achten!: Deubner Verlag GmbH & Co. KG. Online verfügbar unter <https://www.mietrecht-reform.de/praxistipps-mietrecht/auf-waermecontracting-umstellen/>.

Bund der Energieverbraucher (2013): Wärmecontracting für Mieter. Online verfügbar unter https://www.energieverbraucher.de/de/waermecontracting-fuer-mieter__1258/.

Cischinsky, H.; Diefenbach, N. (2018): Datenerhebung Wohngebäudebestand 2016. Institut für Wohnen und Umwelt (IWU), 2018.

Dehli, Martin (2020): Energieeffizienz in Industrie, Dienstleistung und Gewerbe - Energietechnische Optimierungskonzepte für Unternehmen.

dena (2019): Abschlussbericht dena-Projekt: Urbane Energiewende Teil A: Übergeordnete Erkenntnisse und Empfehlungen. In: 0173-363X. DOI: 10.37544/0173-363x-2019-04-05-30.

Dena Gebäudereport. Statistiken und Analysen zur Energieeffizienz im Gebäudebestand. Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena) (2016).

DENEFF; VfW; GIH (2018): Stellungnahme Mietrechtsanpassungsgesetz – MietAnpG. Deutsche Unternehmensinitiative Energieeffizienz e. V., Gebäudeenergieberater Ingenieure Handwerker - Bundesverband e. V., Verband für Wärmelieferung e. V.

DENEFF/vedec (2021): Stellungnahme der Deutschen Unternehmensinitiative Energieeffizienz e.V. (DENEFF) zum Referentenentwurf der Bundesregierung für eine Verordnung über die Änderung der Heizkostenverordnung vom 10.3.2021 Heizkostenverordnung – HeizkostenV. Online verfügbar unter https://www.deneff.org/fileadmin/bilder/publikationen/20210323_Stellungnahme_HKVO_DENEFF_VEDEC_final.pdf.

DGB (2015): Dokumentation DGB Fachtagung „UMDENKEN – GEGENLENKEN – Handlungsfähiger Staat im Bereich der Wohnungspolitik“ am 15 Oktober 2015 in Berlin. Deutscher Gewerkschaftsbund.

Die Wohneigentümer e.V. (2013): Seit 1. Juli neue Regeln für Contracting. Online verfügbar unter <https://www.wohnen-im-eigentum.de/content/seit-1-juli-neue-regeln-fuer-contracting>.

Diefenbach, N., Cischinsky, H., Rodenfeld, M.; & Clausnitzer, K.-D. (2010): Datenbasis Gebäudebestand Datenerhebung zur energetischen Qualität und zu den Modernisierungstrends im deutschen Wohngebäudebestand. Institut für Wohnen und Umwelt (IWU), 2010.

EHP (2021): AGFW-Wahlbausteine: Branche geht mit zentralen Forderungen in den Dialog zur klimaneutralen Wärme. Online verfügbar unter <https://www.energie.de/euroheatpower/news-detailansicht/nsctrl/detail/News/agfw-wahlbausteine-branche-geht-mit-zentralen-forderungen-in-den-dialog-zur-klimaneutralen-waerme>.

Ewi; FiFo (2019): CO₂ -Bepreisung im Gebäudesektor und notwendige Zusatzinstrumente. Energiewirtschaftliches Institut an der Universität zu Köln gGmbH (EWI), Finanzwirtschaftliches Forschungsinstitut an der Universität Köln (September). Online verfügbar unter https://www.ewi.uni-koeln.de/cms/wp-content/uploads/2019/09/EWI_FiFo_Studie_CO2-Bepreisung-im-Gebäudesektor_190918.pdf.

- Fricke, Norman (2014): Chancen und Risiken der neuen Wärmelieferverordnung für vermietete Wohn- und Geschäftsräume. In: 2. WEG-Forum Metropolregion Rhein-Neckar: AGFW.
- Fricke, Norman (2017): Abrechnung und Verteilung der Kosten der Wärmelieferung nach AVB-FernwärmeV und HeizkostenV. In: *Contracting und Recht* 2/2017, S. 42–50.
- Fürniß, Jochen (2015): Praktische Probleme der Kostenneutralität. In: *Contracting und Recht (CuR)*, S. 102–103.
- GdW (2021): Zusatzerhebung zum Stichtag 31.12.2020: "Anzahl der eigenen Wohnungen in Gebäuden, für die Ihr Unternehmen die Wärmeversorgung auf einen Contractor übertragen hat?". Angaben GdW per Mail an KEA vom 18. Juni 2021.
- Geiler, Günther (2015): Rechtliche Massnahmen zur Verhinderung von Energiearmut bei Mietern. DMB Nürnberg.
- Geuder, Florian (2015): Arbeitspapier Nr. 8 Anreize zur energetischen Sanierung im Mietrecht - Eine ökonomische Analyse der rechtlichen Rahmenbedingungen. Lehrstuhl für Industrieökonomik Universität Bayreuth.
- Giel, Thomas (2018): Contracting - Energiesparmodell (nur) für Profis? In: Immobilienmanagement erfolgreicher Bestandshalter - Ulrich Bogenstätter (Hrsg.): De Gruyter, S. 614–624.
- Grinewitschus, Viktor; Lepper, Katja (2015): Gutachten zur „Ermittlung von anerkannten Pauschalwerten für den Jahresnutzungsgrad (JNG) von Heizungsanlagen“ vorgelegt vom Institut "Energiefragen der Immobilienwirtschaft der EBZ Business School, Bochum. In: 1098-6596.
- Harz; Schmid (2013): Fachanwaltskommentar Mietrecht. 4. Aufl.: Luchterhand Verlag.
- Haus & Grund (2017): Mietrecht und Wohnungseigentumsgesetz. Berlin.
- Heix, Gerhard (2014): Offene Fragen der Betriebskostenabrechnung nach einer Umstellung auf Wärmelieferung. In: *WuM*, S. 511–518.
- HIC; FfE (2021): Grüne Fernwärme für Deutschland – Potentiale, Kosten, Umsetzung. HIC Hamburg Institut Consulting GmbH, FfE Forschungsgesellschaft für Energiewirtschaft mbH. Im Auftrag des BDEW - Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e.V.
- Huskic, Mersid (2017): Contracting im Bestand: Beispiel Wohngebäude. In: Contracting Forum Hamburg 2017.
- Kaiser, Christoph; Nusser, Jens; Schrammel, Florian (2018): Praxishandbuch Facility Management: Springer Vieweg.
- Kholodilin, Konstantin; Mense, Andreas; Michelsen, Claus (2016): Marktwert der Energieeffizienz: Deutliche Unterschiede zwischen Miet- und Eigentumswohnungen. ECONSTAR DIW Wochenbericht.
- Lammel, Siegbert (2017): Mietrecht. In: Mietrecht - Großkommentar des Wohn- und Gewerbemietrechts. Begründet von Wolfgang Schmidt - Futterer. 13. Aufl.: C.H.Beck.
- Lutsch, Werner; Tuschek, Anke; v. Hundelshausen, Stephan; Dworschak, Tobias; Reiche, Katharina (2018): Weiterentwicklung der Wärmelieferverordnung.
- Lützenkirchen, Klaus (2014): Kommentar zur Wärmelieferverordnung: OVS Verlag Dr. Otto Schmidt Köln.
- Mieterschutz e. V. (2021): Brennstoffe und Heizanlagen. Online verfügbar unter <https://www.iv-mieterschutz.de/mietrecht/heizkosten/brennstoffe-und-heizanlagen/>.

Mieterschutzbund Berlin e.V. (2014): Wärmecontracting – für Mieter kein Gewinn. In: *Mieterschutz Organ des Mieterschutzbundes Berlin e. V.*

Münch, Mathias (2014): Hat Contracting im Mietrecht überhaupt noch eine Bedeutung? Online verfügbar unter <http://bau-blawg.de/hat-contracting-im-mietrecht-ueberhaupt-noch-eine-bedeutung/>.

Nußbaum, Ulrich (2019): Kleine Anfrage der Abgeordneten Dr. Martin Neumann, Michael Theurer, Reinhard Houben, weiterer Abgeordneter und der Fraktion der FDP betr.: „Evaluierung und Anpassung der Wärmelieferverordnung“ BT-Drucksache: 19/15366 Sehr. BfWE - Bundesministerium für Wirtschaft und Energie.

Prognos; Ifeu (2019): Vorbereitende Untersuchungen zur Erarbeitung einer langfristigen Renovierungsstrategie nach Art 2a der EU-Gebäuderichtlinie RL 2018/844 (EPBD).

Prognos et al. (2013): Marktanalyse und Marktbewertung sowie Erstellung eines Konzeptes zur Marktbeobachtung für ausgewählte Dienstleistungen im Bereich Energieeffizienz. Hg. v. Eschborn BAFA. Berlin.

Riechel, Robert; Koritkowski, Sven; Libbe, Jens; Koziol, Matthias (2016): Wärmewende im Quartier - Hemmnisse bei der Umsetzung am Beispiel energetischer Quartierskonzepte. Difu-Paper. Online verfügbar unter <http://edoc.difu.de/edoc.php?id=FZRP4QJM>.

Scherz, Stefan (2015): Trends in der Wohnungswirtschaft - Die Zukunft der Energieversorgung in der Wohnungswirtschaft.

Schneller, Andreas; Frank, Leonard (2018): Wärmenetze 4.0 im Kontext der Wärmewende. adelphi.

Schneller, Andreas; Frank, Leonard; Töpfer, Kora (2017): Wärmenetze 4.0 im Kontext der Wärmewende. adelphi.

Schürmann, Hans (2014): Wärmelieferverordnung bremst Contracting aus. Online verfügbar unter <https://www.enbausa.de/finanzierung/aktuelles/artikel/waermelieferverordnung-bremst-contracting-aus-3863.html>.

Statistisches Bundesamt (2019): Wohnen in Deutschland. Zusatzprogramm des Mikrozensus 2018. Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (2021): Sonderauswertungen zu den Mietkosten aus den Ergebnissen des Mikrozensus 2006, 2010, 2014 und 2018 Zusatzerhebung Wohnen.

Thamling, Nils; Langreder, Nora; Rau, Dominik; Wünsch, Marko; Maaß, Christian; Sandrock, Matthias et al. (2020): Gutachten: Perspektive der Fernwärme - Maßnahmenprogramm 2030 Aus- und Umbau städtischer Fernwärme als Beitrag einer sozial-ökologischen Wärmepolitik. Hamburg Institut, Prognos, AGFW.

UBA (2016): Informative und transparente Heizkostenabrechnung als Beitrag für den Klimaschutz. Teilbericht 2 des Projekts „Rechtliche Hemmnisse für den Klimaschutz bei der Planung von Gebäuden“. In: *Climate Change 01/2016* (01/2016).

UBA (2020): Kommunaler Klimaschutz durch Verbesserung der Effizienz in der Fernwärmeversorgung mittels Nutzung von Niedertemperaturwärmequellen am Beispiel tiefeingeothermischer Ressourcen - Abschlussbericht 31/2020. In: *Climate Change 31/2020* (February), S. 1–8. Online verfügbar unter https://www.umweltbundesamt.de/sites/default/files/medien/5750/publikationen/2020_10_21_climate_change_31_2020_kommunaler_klimaschutz_durch_verbesserung_der_effizienz_abschlussb_0.pdf.

Vedec (2020a): Der Contractingmarkt in Zahlen: robuste Marktentwicklung. Online verfügbar unter <https://www.pressebox.de/inaktiv/verband-fr-wrmelieferung-ev/Der-Contractingmarkt-in-Zahlen-robuste-Marktentwicklung/boxid/1036549>.

Vedec (2020b): Marktzahlen. Hg. v. Verband für Energiedienstleistungen, Effizienz und Contracting e. V. Online verfügbar unter <https://vedec.org/das-ist-contracting/marktzahlen/>, zuletzt geprüft am 21.05.2021.

Verbraucherzentrale (2018): Fernwärme: Preisanpassungen in bestehenden Kundenverhältnissen: Vertiefende Marktanalyse des Marktwächters Energie - 2018.

Verbraucherzentrale Hamburg (2015): Praxisbericht Fernwärme und Verbraucherschutz.

Verbraucherzentrale SH (2020): Contracting als Vermieter:in. Verbraucherzentrale Schleswig-Holstein. Online verfügbar unter <https://www.durchblick-energiewende.de/wissen/energie/contracting-als-vermieterin>.

VfW (2020): Konsultationsbogen zum Entwurfs der langfristigen Renovierungsstrategie (LTRS) nach Artikel 2a EU-Gebäuderichtlinie 2018 (Energy performance of buildings directive, EPBD 2018; Richtlinie 2018/844/EU).

ZIA (2021a): Positionierung des ZIA zu einer möglichen Begrenzung der Umlagefähigkeit der CO₂-Bepreisung. Online verfügbar unter https://zia-deutschland.de/wp-content/uploads/2021/05/ZIA_Positionspapier_Begrenzte_Umlagefaehigkeit_CO2_2021_050320211.pdf.

ZIA (2021b): Vorschlag zur Anpassung der Kostenneutralität mit der Einführung der CO₂-Bepreisung am 01.01.2021.

ZVEI (2016): Protokoll Vorstellung Gutachten EBZ „Anerkannte Pauschalwerte“. Zentralverband Elektrotechnik- und Elektroindustrie e. V. - ESCO Forum.

10 Anhang

10.1 Anregungen Dritter

In der Literaturanalyse und bei den Interviews fanden – meist auf Initiative der Befragten – zahlreiche Themen Erwähnung, die eher zukunftsweisende Empfehlungen für eine Weiterentwicklung der WärmeLV darstellen. Damit diese nicht verloren gehen, wurde hier eine Auswahl zusammengestellt.

Anregungen bzw. Grundsätzliches zum Geschäftsmodell

[Interviews] Seitens der Wohnungswirtschaft wurde angeregt, die vorhandenen Geschäftsmodelle so anzupassen, dass sie noch besser den Bedarf der Vermietenden decken. Da aufgrund der klimapolitischen Rahmenbedingungen die Energie- und Emissionseinsparungen stärker in den Vordergrund rücken, sollte ein politischer Rahmen geschaffen werden, damit *Einspar-Contracting* im Wohnungsbau genutzt werden kann. Daneben sollten Vermietende die Möglichkeit haben, ein „Contracting light“ (Energiemanagement in Verbindung mit einer Einspargarantie) zu vergeben. Zudem wird vorgeschlagen, die WärmeLV (Kostenneutralitätsvergleich) dahingehend anzupassen, dass Beistell-Contracting erleichtert wird (siehe Kap. 3.2).

[Interviews] Die Wohnungsbauunternehmen können auf Basis des Kostenneutralitätsvergleichs nicht abschätzen, mit welchen Kosten sie bzw. die Mietenden zukünftig zu rechnen haben und wie sich die Kosten im Vergleich zur Eigenlösung voraussichtlich entwickeln werden. Daher wurde in einzelnen Interviews der Vermietendenseite vorgeschlagen, dass **zwei Kostenrechnungen** aufgestellt werden: a) die Kostenneutralitätsrechnung für die Mietenden und b) eine Vollkostenrechnung bzgl. der zukünftigen Kosten für die Vermietenden. (siehe Kap.5.2).

Zwar betonen einzelne Contractoren, dass Vermietenden die Risiken und voraussichtlichen Kosten aufgezeigt werden, die durch die Installation bzw. den Verbleib bei fossilen Energien bestehen und mit welchen **voraussichtlichen Folgekosten** bei der Umstellung auf WL zu rechnen ist. Die Aussagen der Vermietenden belegen jedoch, dass dieses Vorgehen in der Contracting-Branche noch nicht die Regel sein dürfte.

Preissteigerungen in der Vertragslaufzeit (siehe Kap.5.3) werden zwar über § 24 Abs. 4 AVBFernwärmeV begrenzt, sind aber kaum überprüfbar (Geiler 2015). Bedenken bestehen insbesondere hinsichtlich zweier **Sonderfälle**: Der Energiedienstleister übernimmt die Bestandsanlagen und kalkuliert "Preise unter Einschluss des Investitionsrisikos" (Mieterschutzbund Berlin e.V. 2014). Daneben tritt der Fall auf, dass der Vermietende die Anlage zunächst modernisiert und selbst betreibt und hierfür eine Modernisierungsumlage erhebt. Danach übergibt er die Anlage dem:der Energiedienstleister:in, sodass Mietende über den "Wärmepreis etwaige nicht erforderliche und tatsächlich nicht geleistete Investitionen für die Heizungsanlage" zahlen. (Mieterschutzbund Berlin e.V. 2014).

In Kap. 5.4 wurde bereits auf die Auswirkung hoher Grundpreise eingegangen. Es gibt aber auch Verträge mit sehr niedrigen Grundpreisen und dementsprechend einem höheren Arbeitspreisanteil, sodass ein geringerer Nutzwärmeverbrauch [unter Berücksichtigung des Verteilungsschlüssels- Anm. d. Verf.] sich für die Mietenden positiv auswirkt (Verbraucherzentrale Hamburg 2015).

Die Vermietendenseite weist in diesem Zusammenhang darauf hin, dass die Anforderungen laut WärmeLV nicht erweitert werden sollten, sondern dass es **zusätzlicher Unterstützungsangebote** für die Vermietenden bedarf, z. B. in Form von Musterverträgen mit Ausfüllhilfen, Muster-Preisgleichklauseln sowie Checklisten für die notwendigen Vertragsunterlagen. Vom BMJV konkret empfohlene Musterverträge werden als hilfreich angesehen.

Erwähnt wird auch, dass es mehr unabhängige Beratende geben sollte, die die Vermietenden bei dem Abschluss von Contracting- und Fernwärmeverträgen unterstützen, da Einzelprüfungen aufwändig sind und zusätzliche Kosten entstehen.

Die Mietendenseite kritisiert, dass Vermietenden aufgrund mangelnden Wissens nicht die **Einhaltung der Vertragsparameter**, wie z. B. die installierte Leistung kontrollieren, obwohl sie als Vertragsperson hierzu verpflichtet seien. Laut der Contractoren werden alle Vorgaben zum Wärmeliefervertrag eingehalten, da sowohl Vermietenden als auch Contractoren rechtssicher agieren wollen. Fechten die Mietenden die Umstellung auf die WL an, so würden wegen der langen Laufzeiten der Verträge nahezu untragbare finanzielle Risiken entstehen.

Von Vermietendenseite wurde darauf hingewiesen, dass bei Neu- und Folgeverträgen Vermietende immer vorab prüfen sollten, ob und wie der **Immobilienbestand in den nächsten Jahren** energetisch ertüchtigt werden könne und ob dadurch ein stark verminderter Wärmebedarf entsteht. Angeregt wurde, dass diesbezüglich ein Hinweis in der WärmeLV aufgenommen wird und Contractoren die Vermietenden bei der strategischen Planung unterstützen könnten.

Anregungen zu Energiewende und Klimaschutz

Grundsätzlich sieht die Mehrzahl der Akteure (Mietende, Vermietende und Anbieter) die klimapolitische Ausrichtung der WärmeLV als Notwendigkeit, hierzu wären die Mehrwerte für den Klimaschutz offensiver zu kommunizieren. Mehrere Akteure regen an, dass in Zukunft **Mietrecht sowie Energie- und Klimarecht enger abzustimmen** seien und die Regelungen der WärmeLV in diesem Kontext angepasst werden sollten. Betont wurde übereinstimmend, dass angesichts der enormen Herausforderung, den Wohnungsbestand zu dekarbonisieren, die damit verbundenen Kosten ausgewogen und fair zu verteilen sind. Zielkonflikte wie sozialverträgliche Wohnkosten versus Kostensteigerungen durch den klimagerechten Umbau des Gebäudebestandes müssten dabei abgewogen, bewertet und politisch gelöst werden. Für einkommenschwache Haushalte sollten Ausgleichsregelungen gefunden werden.

Der CO₂-Preis (siehe Kap. 4.3) führt laut Aussagen der Mietenden- und Vermietendenseite zum politisch gewollten **Handlungsdruck**, alte, fossile Heizungsanlagen müssen modernisiert werden. Damit die gWL unter den sich ändernden Rahmenbedingungen (sinkender Wärmebedarf, neue Technologien, Emissions-Einsparung als Dienstleistung etc.) weiterhin eine maßgebliche Rolle spielen kann, seien aus Mietendensicht die Tarifstrukturen für die gWL auch bei der Fernwärme anzupassen. Dies sei auch bei der Novellierung der AVBFernwärmeV zu berücksichtigen.

Die Regelungen nach § 556c BGB leisten keinen wesentlichen Beitrag zur CO₂-Emissionsminderung im Wohngebäudebestand und zur Erreichung der Klimaschutzziele (Münch 2014)²⁸. Daher „sollte § 556c BGB der Verordnungsermächtigung für die Wärmelieferverordnung so gestaltet werden, dass **Effizienz und Klimawirkung** (CO₂-Minderung) der Versorgung in den Berechnungen gegenüber den Mietenden berücksichtigt werden.“ (dena 2019).

²⁸ Leider ohne weitere Herleitung

Ferner überwiegt die Einschätzung, dass die ambitionierten Klimaschutzziele im Gebäudebestand **nicht kostenneutral** erreicht werden können. So solle zumindest die *zukünftige* Kostenentwicklung inklusive der CO₂-Kosten abgebildet werden. Diese würde in einem statischen Kostenneutralitätsvergleich nicht abgebildet, sodass dieser hierfür keine sinnvolle Entscheidungsgrundlage liefert.

Im Mittelpunkt steht wiederholt die Anregung, dass das **Effizienzkriterium durch ein Klimschutzkriterium zu ergänzen** bzw. zu ersetzen sei. So würden derzeit weder in der Umstellungsankündigung noch mit der jährlichen Abrechnung der gWL die jährlichen CO₂-Einsparungen und der CO₂-Emissionsfaktor der gelieferten Wärme ausgewiesen. Diesbezüglich wird seitens der Mietenden und Vermietenden ein großer Anpassungsbedarf für die WärmeLV gesehen.

Die Vermietenden beanstanden, dass die Kostenneutralitätsrechnung eine rein monetäre Bewertung der gWL impliziere, sodass erneuerbare bzw. „grüne“ Wärme aufgrund der Mehrkosten als gWL kaum verbreitet sei, obwohl jetzt hierfür die Weichen gestellt werden müssten (siehe Kap. 4.3). Denn für „grüne“ Wärme würden die Kosten auch ohne Contracting steigen.

In diesem Kontext ist zu berücksichtigen, dass im Rahmen der **Novelle der Verordnung** über die verbrauchsabhängige Abrechnung von Heiz- und Warmwasserkosten (**HeizkostenV**) derzeit mögliche Anreizsysteme für den effizienten Betrieb von Heizungsanlagen diskutiert werden (DENEFF/vedec 2021). Daher sollten eventuelle Anpassungen der WärmeLV eng mit der Novelle der HeizkostenV abgestimmt werden [Anm. d. Verf.].

Generell wurde von Vermietenden und Contractoren hervorgehoben, dass bei einer Anpassung der WärmeLV und insbesondere der Kostenneutralitätsrechnung **keine Rechtsunsicherheit** entstehen dürfe, da dies die Umsetzung von Projekten stark bremsen würde. Insbesondere Contractoren betonen generell, dass die WärmeLV und weitere gesetzliche Regelungen so gestaltet werden müssen, dass Vermietenden und Contractoren ein Interesse daran haben, den Nutzenergieverbrauch der Gebäude deutlich zu reduzieren²⁹.

Auch Vermietende wünschen, dass der Contractor durch Regelungen in der WärmeLV vorrangig motiviert werden sollte, den Energieverbrauch im Gebäude zu reduzieren. Derzeit habe der Contractor ein hohes Interesse, viel Wärme zu verkaufen. Die WärmeLV sollte so ausgestaltet werden, dass ein Anreiz dafür geschaffen wird, dass der Energieverbrauch und die damit verbundenen Kosten für die Mietenden sinken.

Anregungen zur Verbesserung der Position der Mietenden

Eine Herausforderung, die nicht nur bei der gWL, sondern im Mietrecht generell und wiederholt zu Kritik führt, ist die **geringe Beeinflussbarkeit der Kostensituation durch die Mietenden**. Da die Wärmelieferkosten generell auf die Mietenden umgelegt würden, seien Vermietende von steigenden Wärmekosten nicht (bzw. nur indirekt) berührt. Da Vermietende aber Vertragspersonen sind, müssten sie sich in diesen Fällen für korrekte Abrechnungen einsetzen, was in der Praxis nicht immer der Fall sei. Die komplexen Vertragsbeziehungen Mietende/Vermietende sowie Vermietende/Contractor wirken hierbei nicht förderlich. Vermietende haben keine ausdrückliche Pflicht, die Wärmekostenabrechnung des Contractors zu prüfen. Dies gilt insbesondere bei Preiserhöhun-

²⁹ [Anm. d. Verf.:] Das ist sicherlich eine berechtigte Anforderung und zukunftsweisende Vision. Allerdings ist zu hinterfragen, ob diese Anforderung sinnvollerweise an die WärmeLV zu richten ist, oder sich nicht doch eher an ordnungsrechtliche Vorgaben (GEG), an die Förderung (BEG) oder an Preisgestaltung (BEHG in Verbindung mit einer verteilten Kostentragung) inklusive einer Auflösung des Investors/Nutzer-Dilemmas richten müsste.

gen. Daher wurde seitens der Mietenden die Forderung erhoben, eine Prüfpflicht der Vermietenden für die Wärmeabrechnung sowie eine Auskunftspflicht des Contractors gegenüber dem Vermietenden bei Kostenerhöhungen einzuführen.

Gefordert wird von der Mietendenseite ein **Einsichtsrecht der Mietenden** gegenüber den Vermietenden in den Brennstoffbezugsvertrag des Contractors. Zudem bedarf es laut der Mietendenseite einer Regelung bezüglich einer Ankündigung der Preisänderungen. Gewünscht werden außerdem nachvollziehbare Kalkulationsbeispiele, aus denen klar hervorgeht, welche Indizes für welche Preiskomponenten verwendet werden.

Ein **Energieeffizienznachweis durch den Contractor** wird derzeit nicht geführt. Daher fordert die Mietendenseite, dass in den Verträgen energiesparende Betriebsführung als Leistung des Contractors definiert wird.

[Literatur] Sofern **Störungen an der Heizungsanlage** vorliegen, so sind für die Mietenden die Vermietende Ansprechpartner (Kaiser et al. 2018), da er auch nach der Umstellung auf WL für die Wärmeversorgung der Wohnung der Mietenden verantwortlich ist (Lammel 2017). Vermietende müssen sich also um die Mängelbeseitigung kümmern und sind ggf. Adressaten einer Mietminderung durch die Mietenden (Kaiser et al. 2018). Energiedienstleister:innen wiederum übernehmen im Rahmen des Wärmeliefer-Vertrages Aufgaben der Vermietenden (Geuder 2015), kommunizieren jedoch meist nicht direkt mit den Mietenden.

Da für **Gewerberäume** nach § 578 Abs. 2 BGB die Regelungen gemäß § 556c, Abs. 1-3 sowie der WärmeLV zwar anzuwenden sind, aber abweichende Vereinbarungen getroffen werden können, wird das Kostenneutralitätsgebot bei der Umstellung von Gewerbeimmobilien auf die WL häufig nicht eingehalten. Die Regelungen der WärmeLV sollten auch für Gewerbeimmobilien zwingend vorgeschrieben werden.

Generell wird von der Mietendenseite eine **höhere Verbindlichkeit** der Regelungen gewünscht, insbesondere bei Nichteinhaltung der Regelungen zu den Inhalten des Wärmelieferungsvertrags (§ 2 WärmeLV), zur Umstellungsankündigung (§ 11 WärmeLV), sowie zur Kostenneutralität (§§ 8 10 WärmeLV).

Für Mietende in der **Grundsicherung** ergibt sich das Problem, dass die Wärmekosten mit einem bestimmten Betrag angerechnet werden. Wird dieser im Zuge von Wärme-Preissteigerungen überschritten, muss ein Sonderantrag gestellt werden, ansonsten müssen die Mehrkosten durch die Mietenden selbst übernommen werden. Es werden durch die Sozialämter zwar die Nebenkosten bezahlt, dabei wird allerdings von ortsüblichen Kosten ausgegangen, die z. B. bei Fernwärmeverträgen nicht immer gegeben sind. Die Regelungen für die Preisänderungen müssen mit den Anforderungen im Sozialgesetzbuch in Einklang gebracht werden.

Anregungen zur Praktikabilität & Transparenz

[Literatur] Um die Transparenz zu verbessern, fordert der Verbraucherzentrale Bundesverband in seinem Marktwächter Energie für die Fernwärme, dass die vertraglichen Punkte wie die Versorgungsbedingungen, **Preisregelungen und Preislisten im Internet** veröffentlicht werden und dass es ein Informationsrecht für Mietende gibt (Verbraucherzentrale 2018). In die ähnliche Richtung zielt ein Vorschlag der Vermietendenseite: Es wird ebenfalls für eine transparente Veröffentlichung der Fernwärmepreise plädiert, wobei z. B. mindestens als Untergrenze für das Veröffentlichungsgebot fünf versorgte Gebäude benannt wird. Demgegenüber wird bspw. durch den VKU

eine Ausweisung von Primärenergiefaktoren und Preisen im Internet als auch eine Auskunftspflicht des Fernwärmelieferanten gegenüber Dritten (keine Vertragsperson) „aufgrund datenschutzrechtlicher und prozessualer Bedenken“ abgelehnt (Verbraucherzentrale 2018).

Die Regelungen der WärmeLV gelten sowohl für Contracting-Projekte als auch für Fernwärmelieferung im vermieteten Wohnungsbestand. In der HeizkostenV §§ 7 und 9 werden als umlagefähige Kosten u. a. die „Kosten der Wärmelieferung“ benannt. Bei vielen Abrechnungen ist für die Mietenden nicht klar, ob es sich um Fernwärme oder um Contracting handelt. In der Abrechnung sollte daher genau angegeben werden, welche **Versorgungsform** vorliegt (UBA 2016).

[Interviews:] Mit Bezug auf die in Kap 5.2 dargelegten Themen betont die Contractorensseite, dass ein „**level-playing-field**“ für Eigenversorgung und Contracting dringend umzusetzen ist. Die WärmeLV in ihrer bisherigen Form verhindert gleiche Wettbewerbsbedingungen für die Umsetzung mit und ohne WL und damit die Erschließung von Effizienzpotenzialen im Wohngebäudebestand.

Hinsichtlich der Komplexität und der von den Mietenden wahrgenommene Intransparenz der Abrechnungen (siehe Kap. 6.5) wies die Mietendenseite darauf hin, dass eine Entscheidung für einen Fernwärmeanschluss gut überlegt sein müsse, da man sich für viele Jahre an einen „Monopolanbieter“ bindet. Um dieses Dilemma aufzulösen, sollten aus Sicht der Mietenden und einzelner Vermietenden die **Fernwärmenetze zumindest für weitere Anbieter geöffnet** werden, um mehr Wettbewerb zu ermöglichen und die Kosten für die Mietenden zu senken.

Aus Sicht der Mietenden und Vermietenden wäre es wünschenswert, die **CO₂-Einsparungen, die CO₂-Kosten, den Primärenergiefaktor** sowie Angaben zum Brennstoffmix **in die Umstellungsankündigung** aufzunehmen, um die Transparenz zu verbessern und damit dem Bedürfnis der Mietenden nachzukommen, mehr über die Brennstoffzusammensetzung und die CO₂-Emissionen zu erfahren (siehe Kap. 6.4).

Daneben wurde in Interviews vorgeschlagen, in die Umstellungsankündigung nach § 11 WärmeLV folgende ergänzende Informationen aufzunehmen:

- Angabe des Contractingpartners
- Erläuterung des Contracting-Modells
- Hinweise auf die rechtlichen Anforderungen
- Erläuterung des Kostenvergleiches und der verwendeten Grundlagen
- Vorteile der Umstellung auf WL
- Transparente Ausweisung der Preisgleitung inklusive der Folgekosten
- Ausweisung des Brennstoffs

Damit Mietende nicht überfordert werden, sollten diese Informationen in einfacher Sprache und gut verständlich zur Verfügung gestellt werden.

Seitens der Vermietenden wurden weitere Vorschläge für Regelungen im Wärmeliefervertrag unterbreitet:

- Jährlicher Nachweis der CO₂-Emissionen, des CO₂-Preises und des CO₂-Emissionsfaktors für die gelieferte Wärme durch den Contractor (siehe Kap. 4.2)
- Jährlicher Nachweis über die Zusammensetzung der Energieträger, Brennstoffart sowie Eigenenergieerzeugung / Fremdbezug (siehe Kap. 6.5)
- Quotenregelung für KWK, erneuerbare Energien und Abwärme

- Auslesung der Wärmemengenzähler durch den Contractor und Übermittlung der Monatsdaten an die Vermietenden
- Pflicht des Contractors während der Vertragslaufzeit weitere Effizienzmaßnahmen zu identifizieren und mit den Vermietenden abzustimmen
- Regelmäßige Abstimmung mit den Vermietenden

Mitunter würden zwischen Contractor und Vermietenden **Kellerraummieten** vereinbart, die teilweise überhöht sind und eine indirekte Provisionszahlung darstellen. Diese Zahlungen fließen in den Wärmepreis ein und werden auf die Mietenden umgelegt. Es sollte daher in der WärmeLV bzw. in der AVBFernwärmeV geregelt werden, dass nur angemessene Kellerraummieten vereinbart werden dürfen. Dies gilt sowohl für den Mietwohnungsbereich als auch für vermietete Gewerbeimmobilien.

Sonderfälle stellen **Ankaufverträge** für gewerbliche Wärmebelieferungsrechte dar. Die Ankaufsummen werden in den Wärmepreis vom Contractor einkalkuliert und führen in den einzelnen Fällen zu erheblichen finanziellen Nachteilen für die betroffenen Mietenden. Solche Verträge sollten ausdrücklich verboten werden.

Anregungen zur Modernisierungsumlage

Aus Sicht der Anbieter werden sowohl Contracting-Projekte als auch die Fernwärmelieferung im Mietrecht gegenüber der Heizungssanierung durch Vermietende zudem schlechter gestellt, da die Investitionskosten für die neue Anlage nicht über eine **Modernisierungsumlage** umgelegt werden können (AGFW 2018; BDEW 2014). Denn Vermietende können bei der Modernisierung der Heizungsanlage eine Modernisierung nach § 555b BGB geltend machen und eine Mieterhöhung im Zuge der §§ 559 ff. BGB durchsetzen (Verbraucherzentrale SH 2020). Anbieterseitig wird angeregt, dass die Vermietenden einen Investitionskostenzuschuss auf die Mietenden umlegen können, wobei die Umlage zum Beispiel auf die Hälfte der gesetzlichen Modernisierungsumlage gedeckelt und auf die Laufzeit des Contracting-Projektes begrenzt werden könnte (BfWE 2017).

In einzelnen Interviews mit Vermietenden wurde geäußert, dass zumindest für die **Investitionskostenzuschüsse der Vermietenden** in Verbindung mit Modernisierungsmaßnahmen bzw. einem KfW-Mindeststandard die Modernisierungsumlage angerechnet werden sollte.

Andere Vermietende äußerten, dass die **Nichtanrechnung der Modernisierungsumlage** bei der gWL **kein Hindernis** darstelle. Vermietende würden die Modernisierungsumlage mitunter nicht nutzen, obwohl sie erhoben werden könnte, weil ihnen der Mieterschutz wichtig sei oder sie Kündigungen der Mietverträge vorbeugen wollten. Berichtet wurde auch davon, dass sich Wohnungsbaugesellschaften verpflichtet hätten, nicht die volle Modernisierungsumlage für die Mietenden anzusetzen, was dazu führe, dass die Modernisierungsumlage bei Erneuerung der Wärmeerzeugung entfällt. Inwiefern diese Praxis verallgemeinert werden kann, konnte im Rahmen der Interviews nicht verifiziert werden.

Mietende hingegen fordern Schutz vor Doppelbelastung: sofern Vermietende **die Heizung selbst erneuern**, eine Modernisierungsumlage erheben, danach die Heizung vom Contractor betrieben wird und sich dadurch die Betriebskosten für den Mietenden erhöhen, würden sie doppelt belastet. Dies sollte ausgeschlossen werden.³⁰

³⁰ Inwiefern eine Doppelbelastung entsteht ist unklar, da die Investitionskosten im beschriebenen Fall („BF Contracting“) nicht im Wärmepreis enthalten sein sollten. Ferner wäre für den Kostenvergleich nach § 9 (2) WärmeLV der Energieverbrauch der modernisierten Anlage heranzuziehen. Möglicherweise eher ein Hinweis auf mangelnde Transparenz [Anm. der Verf.].

Anregungen zu Preisgleitklauseln

Da die Anbieter trotz vergleichbarer Erzeugungstechnologien häufig unterschiedliche Preisgleitklauseln nutzen, wird seitens der Vermietenden eine **Vereinheitlichung** und mehr Transparenz angemahnt. Die Anpassungen der WärmeLV sollten laut aller Expert:innen mit der geplanten Novellierung der AVBFernwärmeV abgestimmt werden.

Hinsichtlich der Tauglichkeit der Preisanpassungsklauseln werden unabhängig oder amtlich erstellte, **allgemein anwendbare Preisindizes** thematisiert, die über Mustervorlagen zur Verfügung gestellt und freiwillig genutzt werden könnten, sodass auch projektspezifische Formeln möglich wären (Ewi und FiFo 2019).

Anregungen zur Kostenneutralität

Bezüglich des Kostenneutralitätsvergleich (siehe Kap. 5.2) wurden von verschiedenster Seite Vorschläge vorgelegt. Sie reichen von der Anpassung einzelner Elemente des Kostenneutralitätsvergleiches über ein komplett neues Berechnungsverfahren bis hin zum gänzlichen Verzicht: [Literatur] Haus und Grund schlägt zur Auflösung dieses Dilemmas vor, dass auf die Kostenneutralität für die Mietenden gänzlich verzichtet wird (DGB 2015). Auch der *nachträgliche* Anschluss an ein FW Netz ist eine Herausforderung. Daher fordert Haus & Grund, dass „der nachträgliche Anschluss an ein Wärmenetz ... aus dem Anwendungsbereich der WärmeLV herausgenommen“ wird (Haus & Grund 2017)³¹.

Anregungen zur Jahresnutzungsgrad-Berechnung

Da das AGFW Arbeitsblatt 314 offiziell bisher nicht als rechtsverbindlich deklariert wurde, empfiehlt bspw. der AGFW, dass anstatt auf die anerkannten Pauschalwerte des Bundesbauministeriums in § 10 Abs.2 WärmeLV **auf das Arbeitsblatt 314 verwiesen** wird (AGFW 2018). Der JNG für die Wärmeerzeugungsanlage hängt nicht nur vom Alter und Typ der Heizungsanlagen, sondern maßgeblich von der Betriebsführung, der Einregulierung aller Anlagenkomponenten sowie vom Sekundärnetz ab (Giel 2018; Nußbaum 2019).

Da der Energieverbrauch der letzten drei Abrechnungszeiträume nach § 9 Abs. 1 Nr. 1 WärmeLV in der Praxis z. B. bei einem Verkauf von Liegenschaften mitunter nicht zu ermitteln ist, sollte in begründeten Ausnahmefällen **nur ein Abrechnungszeitraum oder anerkannte Schätzmethode**n zugelassen werden (DENEFF et al. 2018).

Insbesondere für kleinere Liegenschaften sowie zur Überbrückung der Zeitspanne bis zur flächendeckenden Ausstattung der Liegenschaften mit Wärmemengenzählern (s. u.) sollten **regelmäßig überprüfte und korrigierte pauschale JNG nach dem Regressionsverfahren** oder ggf. qualifizierte Verfahren zur Kurzzeitmessung zugelassen werden (BfWE 2017). Das impliziert, dass diese Pauschalwerte auf der Grundlage konkreter Anlagendaten dynamisch fortgeschrieben werden (ZVEI 2016).

Um Effizienz- und Kostensenkungspotenziale zu heben (siehe Kap. 4.2), müssen Energiedienstleister Lösungen für verbrauchssenkende Maßnahmen und für die effiziente Bereitstellung von Nutzenergie anbieten können (Aichele und Doleski 2014). Daher sollte die „Bemessungsgrenze bei der Ermittlung der Kostenneutralität auf Maßnahmen hinter dem Wärmemengenzähler, die zu nachweisbaren Einsparungen von Energie führen und welche unabhängig vom Nutzerverhalten

³¹ Systematisch unklar, wie eine grundsätzlich andere Behandlung eines *nachträglichen* Anschlusses an ein *bestehendes* Wärmenetz gegenüber einem *aktuellen* Anschluss (z. B. an ein aktuell errichtetes Wärmenetz) gerechtfertigt werden kann. In beiden Fällen handelt es sich um einen Übergang zu einer gewerblichen Wärmelieferung [Anm. d. Verf.].

sind“ (BfWE 2017), erweitert und sichergestellt werden, dass die diese Effizienzmaßnahmen von Effizienzdienstleister umgesetzt und die im Kostenvergleich angesetzten Energieeinsparungen auch tatsächlich erzielt werden (BfWE 2017). Vorgeschlagen wird die Anpassung des § 8 Abs. 2 WärmeLV wie folgt: „Eine Reduzierung der zugrunde liegenden **Wärmemenge** kann vorgenommen werden, soweit sie vom Wärmelieferanten **vertraglich garantiert** wird.“ (DENEFF et al. 2018) Die Verwendung von anerkannten Pauschalwerten für Effizienzmaßnahmen an der Sekundäranlage werden angeregt, daneben könnten Energieeinsparungen auf Basis einer vertraglichen Garantie des Contractors oder über Pauschalen für Einsparmaßnahmen in die Kostenvergleichsrechnung nach § 8 Nr. 2 und § 10 Abs. 1 WärmeLV aufgenommen werden (DENEFF et al. 2018).

Ein weiterer Vorschlag für die Bewertung sekundärseitiger Effizienzmaßnahmen befasst sich mit einem **Gebäudeautomationsfaktor** nach DIN EN 15232 im Zusammenhang mit vier Effizienzklassen, die mittels des „Gebäudeeffizienz-Inspektors“ des Instituts für Gebäudetechnologie ermittelt werden (Behrmann et al. 2021). Betont wird, dass die Berücksichtigung der Einsparungen auf der Sekundärseite in der Kostenneutralitätsberechnung nicht zu höheren Kosten für die Mietenden führt, dafür aber zu geringeren CO₂-Emissionen im Gebäudebestand (DENEFF et al. 2018).

[Literatur] Hinsichtlich der in Kap.6.2 beschriebenen Thematik der Lang- und Kurzzeitmessungen wird empfohlen, **Wärmemengenzähler für die Raumheizung zwingend in Neubauten und Bestandsgebäuden** ab 100 kW Heizleistung bzw. in Gebäuden ab 24 Wohnungen vorzuschreiben, um den JNG der Bestandsanlagen zu überprüfen (BfWE 2017; VfW 2020). Wird die Installation von Wärmemengenzählern im Mietrecht verankert, kann [mittelfristig – Anm. d. Verf.] auf die Verwendung pauschaler Anlagenaufwandszahlen für die Ermittlung des JNG verzichtet werden (Schneller und Frank 2018).

[Anregungen aus der Literatur zum Kostenneutralitätsvergleich](#)

[Literatur] Damit erneuerbare Energien und andere CO₂-arme Brennstoffe vermehrt eingesetzt werden können, wird u. a. seitens des Energieeffizienzverbandes für Wärme, Kälte und KWK e. V. (AGFW) ein **Effizienzfaktor** für die Bestandsanlagen (§ 9, Abs. 1 Nr. 2 und 3 WärmeLV) für Projekte mit mindestens 50 % KWK-, Abwärme- und Erneuerbare-Energien-Anteil in Höhe von 8 % vorgeschlagen (AGFW 2018). Ein weiterer Vorschlag beinhaltet eine rechnerische Minderung der Contracting-Investitionskosten für gesetzlich geforderte Effizienzmaßnahmen bzw. für die gesetzlich vorgeschriebene Nutzung erneuerbarer Energien (BfWE 2017).

Da die Betriebskosten der Bestandsanlage insbesondere durch die zunehmende Wartungsbedürftigkeit steigen werden, wird ein **Korrekturfaktor** für den Preis des letzten Abrechnungsjahres nach § 9, Abs. 1 Nr. 2 in Höhe von 1,1 empfohlen. Dieser entspricht einer zehnjährigen Steigerung dieser Betriebskosten im Vergleich zu der über das Contracting installierten Neuanlage (BfWE 2017).

Zudem treten unterschiedliche Einzelfälle auf, die durch die Vorgaben nach § 9 Abs. 1 WärmeLV nicht abgebildet werden. So gibt es Projekte, in denen bisher keine zentrale Warmwasserbereitung existiert, die aber im Zuge des Contractings auf eine zentrale Warmwasserbereitung umgestellt werden. Für solche und andere Fälle sollten zwecks einfacher Handhabung **pauschale Ansätze für die Mengen- und Kostenermittlung** der Warmwasserbereitung genutzt werden können (DENEFF et al. 2018).

Daneben wird angeführt, dass für die bisher zugrunde gelegten drei Abrechnungszeiträume nach § 9 Abs. 1 Nr. 1 WärmeLV keine **Witterungsbereinigung** nach VDI 3807 Blatt 1 Part 1 Ziffer

4.3.2 vorgesehen ist, auch wenn die Notwendigkeit einfacher, transparenter Berechnungsalgorithmen durchaus eingeräumt wird (BfWE 2017).

[Literatur] Zur Auflösung des Investitionshemmnisses sollen das Kostenneutralitätsgebot übersteigende Kosten anerkannt werden, wenn...

- a) Investitionen in eine neue Anlage oder eine energetische Modernisierung der bestehenden Anlage getätigt werden,
- b) die Kosten für Betriebsführung und gelieferte Energie durch die Umstellung sinken,
- c) die CO₂-Emissionen der Wärmeversorgung um deutlich mehr als 10 % (eher 30 %) sinken und
- d) die Gesamtkosten der Wärmeversorgung für Mietende, um nicht mehr als 5 % steigen, sowie
- e) eine verbindliche Garantie zur Erreichung der Gesamtkosten mit Ausgleichsregelung im Fall der Nichterreichung getroffen wird (einschließlich Indexierung)“ (BfWE 2017; VfW 2020).

[Literatur] Seitens des ZIA wird darauf hingewiesen, dass durch die **CO₂-Bepreisung** ein Wechsel zu einer ökologisch sinnvollen gWL durch Dritte gehemmt wird. So würden beim Kostenneutralitätsvergleich die zum Zeitpunkt der Umstellung geltenden CO₂-Zertifikatspreise nicht abgebildet werden, sodass bei gleichem Endenergieverbrauch bereits in der ersten Stufe der CO₂-Bepreisung Mehrkosten von rund 10 % für die WL entstehen. Folglich wird vorgeschlagen, dass die zum Zeitpunkt der Umstellung gültigen Kosten für die CO₂-Emissionen auch bei den zurückliegenden Kosten aufgeschlagen werden, sodass die CO₂-Kosten in der Berechnung der Kostenneutralität keine Vergleichsvariante benachteiligen (ZIA 2021b).

[Literatur] Anders als die bisherige retrospektive Kostenbetrachtung wird angeregt, die **künftige Kostenentwicklung** unter Zugrundelegung der bisherigen Eigenversorgung zu berücksichtigen“ (BfWE 2017; EHP 2021). Diskutiert wird ein Bezug auf ein Referenz-Wärmesystem, für das „von staatlicher Seite auf der Grundlage von Markt- und Preismodellen ein ‚erwarteter‘ Preispfad für fossile Brennstoffe und CO₂ nach dem BEHG bestimmt würde und hieraus ein Mittelwert gebildet wird, der auf die jährlichen Kosten der Wärmeversorgung in den letzten Jahren aufgeschlagen wird.“ (Thamling et al. 2020) So wird vom Informationsprogramm „Zukunft Altbau“ des Landes Baden-Württemberg ein solcher erwarteter CO₂-Preis über die Lebensdauer einer jetzt zu erneuernden Heizungsanlage mit 100 €/t angegeben.

Ein ähnlicher Ansatz wird mit einem **Vollkostenvergleich** verfolgt, der die „Kosten bei Eigenversorgung zu den Contracting-Kosten über die gesamte Normstandzeit der Anlage“ gegenüberstellt und hierbei die Optimierungspotenziale berücksichtigt (Dehli 2020).

In dem Vollkostenvergleich sind die vertriebs-, kapital- und verbrauchsgebundenen Kosten anzusetzen, sodass auch Fernwärme mit anderen Energieträgern verglichen werden kann (Verbraucherzentrale Hamburg 2015). Die Vollkostenbetrachtung impliziert einen Perspektivwechsel von den Betriebskosten der Bestandsanlage hin zu den Wärmegestehungskosten des zukünftigen Versorgungssystems (HIC und FfE 2021).

Allerdings würde eine auf die antizipierten zukünftigen Kosten ausgerichtete Kalkulation erhebliche **Prognoserisiken** beinhalten (BfWE 2017), sodass die Kalkulationsansätze regelmäßig überprüft und angepasst werden müssten (Thamling et al. 2020).

Außerdem werden in der Literatur **Benchmarkansätze** für die zukünftigen Kosten diskutiert. Es könnten standardisierte Referenz-Benchmarks anhand der Vollkosten für eine künftige Wärmeversorgung mit einem bestimmten Mindestanteil für erneuerbare Wärme festgelegt werden. „Sieht beispielsweise ein Fernwärmeversorger in einem Wärmenetz-Transformationsplan vor, dass der Anteil klimaneutraler Wärmequellen innerhalb der nächsten fünf Jahre auf z. B. 25 % steigt, könnte als Preis-Referenz z. B. der Preis der letzten Jahre für den Erdgasbezug sowie eines gedachten Anteils von 25 % ‚grüner Gase‘ genutzt werden.“ (Thamling et al. 2020).

Anregungen aus den Interviews zum Kostenneutralitätsnachweis

Anstatt retrospektiv auf Basis der Kosten für die Bestandsanlage zu kalkulieren, wurde in einzelnen Interviews mit der Mietendenseite, Vermietendenseite und Contractorensseite vorgeschlagen, dass die **Wärmelieferkosten mit einer Modernisierungsvariante** in Eigenversorgung verglichen werden sollten. Denn der Umstieg auf Contracting erfolge im Rahmen von Sanierungszyklen, so dass in den meisten Fällen die Vermietenden sowieso in eine neue Anlage investieren würde. Ein Contractor merkte an, dass sich die Kostendegression durch den Einsatz erneuerbarer Energien (Wegfall CO₂-Kosten) über die Vertragslaufzeit auswirke und daher der nur auf ein Jahr bezogene Kostenneutralitätsvergleich dies nicht abbilde. Einige Contractoren wiederum vertreten die Auffassung, dass im Kostenvergleich die zukünftigen energie- und klimapolitischen Veränderungen berücksichtigt werden müssen. Der Kostenvergleich sollte eher eine Vorschau auf zehn Vertragsjahre inklusive der Energie- und CO₂-Preise sowie Lohn- und Instandhaltungskosten umfassen. Auch Seiten der Wohnungsverwaltungen wurde darauf hingewiesen, dass eine dynamische Betrachtung aus o. g. Gründen sinnvoll ist und in anderen Bereichen bereits umgesetzt wird, so müssen beispielsweise für die staatliche Finanzverwaltung Prognoseberechnungen für Einnahmen und Ausgaben über zehn Jahre bilanziert werden. Diese Berechnungen sind jedoch sehr komplex.

In anderen Interviews sahen Contractoren und Vermietende diesen Ansatz kritisch, da eine zukunftsbezogene dynamische Kostenvergleichsrechnung zu viele Risiken und Annahmen impliziert, die einer verlässlichen Prognose der Kostenentwicklung mit und ohne Contracting entgegenstehen. Daher plädiert z. B. vedec für eine **adaptierte Kostenvergleichsrechnung** auf Basis der bisherigen Kalkulation inklusive vorgeschlagener Anpassungen (Gebäudeautomatisierungsfaktor, Erneuerbare-Energien-Faktor).

Von der Mietendenseite kam die Anregung, den **Kostenneutralitätsnachweis zumindest für die ersten zwei bis drei Vertragsjahre** durchzuführen. Einbezogen werden würden die Preissteigerung durch die vereinbarten Preisgleitklauseln und die Preissteigerung, die es ohne Contracting geben würde. Für die Preissteigerung der einzelnen Indizes könnten Vorgaben bzw. Verweise definiert werden, damit diese einheitlich angesetzt werden. So könnten die Gewichtungen in den Preisgleitklauseln besser validiert werden.

Fernwärmelieferanten wiederum argumentieren, dass die Begrenzung der Fernwärme durch das Kostenneutralitätsgebot nicht sachdienlich ist. Da Fernwärme wie Gas eine leitungsgebundene Energie ist und in den Gaspreisen ebenfalls Netznutzungsentgelte einkalkuliert werden, sollte aus ihrer Sicht die **Fernwärme vom Kostenneutralitätsgebot ausgenommen** werden.

Von der Mietendenseite wird ebenfalls bemängelt, dass Maßnahmen im Gebäude durch die Schnittstelle Wärmemengenzähler und den in der WärmeLV definierten Nutzwärmebedarf vorher=nachher nicht umgesetzt werden. Es wird allerdings darauf verwiesen, dass bei der Berücksichtigung der von weiteren Effizienzmaßnahmen eine ausgewogene Lastenverteilung angestrebt

werden sollte. Zu klären ist in diesem Zusammenhang, wie die **Einsparungen konkret abgerechnet** werden, da neben den technischen Maßnahmen auch das Nutzerverhalten und die Witterung eine Rolle spielen.

Die Vermietendenseite wies darauf hin, dass bisher nur die wärmebezogenen Kosten in den Kostenneutralitätsvergleich einbezogen werden, obwohl die **Stromlieferung** in Kombination mit der gWL (BHKW, PV und Wärmepumpe...) an Bedeutung zunehmen wird. Daher sollte die Einbeziehung der Stromkosten in den Kostenneutralitätsvergleich erwogen werden.

Zudem verhindert aus Sicht von Vermietenden und Contractoren das Kostenneutralitätsgebot der WärmeLV derzeit, dass dringend notwendige **Komplettsanierungen** in Kombination mit der gWL durchgeführt und so hohe Energie- und Emissionseinsparungen in den Gebäuden generiert werden. Ein reduzierter Energiebedarf zum Beispiel durch Wärmeschutzmaßnahmen kann nicht in den Kostenneutralitätsvergleich einbezogen werden. Nach § 9 Abs. 2 darf nur der Endenergiebedarf nach Modernisierung der Heizung oder der Warmwasserbereitung angesetzt werden. Eine Anpassung der WärmeLV in diesem Punkt ist ebenfalls geboten, damit Effizienzhausstandards im Gebäudebestand und gebäudeseitige Energiesparmaßnahmen umgesetzt und die Vorteile des Contractings in diese Projekte einfließen können.

In einem Interview mit der Contractorensseite wurde in diesem Zusammenhang jedoch unterstrichen, dass der kalkulatorische Heizwärmebedarf, der z. B. bei komplexen Wärmedämmprojekten berechnet wird, häufig vom tatsächlichen Wärmeverbrauch deutlich abweicht, sodass bei der Anlagenauslegung große kalkulatorische Risiken bestehen. Insofern wird ein bedachtes Vorgehen empfohlen, um neue Fallstricke in der Kostenvergleichsrechnung auf jeden Fall zu vermeiden.

Damit insbesondere für kleinere Liegenschaften die Kostenneutralität eher erreicht bzw. die Investitionskostenzuschüsse durch die Vermietenden reduziert werden können, empfehlen Wohnungsverwalter **Pool-Lösungen**, die auch in der WärmeLV abgebildet werden sollten. Die Bündelung der Projekte kann die Investitions-, Betriebs- und Transaktionskosten senken, wenn auch der Kostenneutralitätsvergleich weiterhin auf Gebäudeebene bezogen werden sollte.

Um die **Qualität der gelieferten Wärmeeinheit** in die Kostenvergleichsrechnung einzubeziehen, wurde in einem Interview mit der Vermietendenseite ein Bonus- bzw. CO₂-Faktor für den Kostenneutralitätsnachweis vorgeschlagen. Dekarbonisierte Wärme darf laut einzelner Vermietenden in Grenzen teurer sein, sofern die Kosten fair aufgeteilt werden zwischen Staat (Förderung), Mietenden und Vermietenden. „Grüne Wärme“ ist zwar investiv teurer, aber die Folgekosten sind im Vergleich zu fossilen Brennstoffen deutlich geringer. Die höheren Investitionen für „grüne Wärme“ sind sowohl bei der Eigenrealisierung als auch beim Contracting anzusetzen. Daher wäre es aus Sicht der Vermietenden hilfreich, die Vorteile des Contractings mit der anstehenden Dekarbonisierung des Gebäudebestandes zu verbinden und die WärmeLV so anzupassen, dass zukünftig solche Konzepte umgesetzt werden können.

Einen ähnlichen Ansatz verfolgen Contractoren: Investitionskosten für CO₂-arme Technologien können zwar aktuell durch sehr attraktive Förderprogramme reduziert werden, dennoch können Projekte mit erneuerbaren Energien nach wie vor nicht kostenneutral dargestellt werden. Ein Alternativmodell ist, dass **Vermietenden die Anlagen finanzieren und installieren lassen und nachfolgend die Betriebsführung** an den Contractor übergeben. Zudem führen Contractoren an, dass bei der Inanspruchnahme von Förderprogrammen, mit denen die Komplettsanierung zu einem Effizienzhausstandard unterstützt wird, teilweise ein hoher Anteil erneuerbarer Energien einzuplanen ist. Dies wird jedoch durch das Kostenneutralitätsgebot erschwert, sodass Contracting und Fernwärme benachteiligt würden.

Um erneuerbare Energien für alle Formen der gWL zu nutzen, sollte laut der Contractorensseite der Vorteil der geringeren Folgekosten über einen „**Erneuerbare-Energien-Faktor**“ in den Kostenneutralitätsvergleich aufgenommen werden:

Betriebskosten(neu) = Betriebskosten(historisch) + Erneuerbare Pauschale

Dieser „Erneuerbare-Energien-Faktor“ könnte über einen gesunkenen Primärenergiefaktor (PEF) bei Umstellung auf die WL nachgewiesen und dann z. B. mit 10 % zusätzlich auf die Betriebskosten vorher angerechnet werden. Durch dieses Vorgehen werden besonders klimaschonende Technologien besonders honoriert, allerdings ist eine fundierte Datenbasis notwendig, um den Vorteil der Erneuerbaren Energien in der Vergleichsrechnung abzubilden.

In einem Interview mit der Vermietendenseite wurde angeregt, die **Kostenneutralität nur für gleichwertige Anlagen** anzuwenden. Sofern die Wärmeerzeugungsanlage modernisiert und in diesem Zug CO₂ eingespart wird, so sollte ein Mindestkriterium wie z. B. der Anteil von 25 % oder 55 % erneuerbarer Energien definiert werden (in Anlehnung an Fördersätze der KfW) und bei Erfüllung des Mindestkriteriums die Kostenneutralität entfallen.

Ein weiterer Vorschlag der Contractorensseite zielt darauf ab, sowohl einen Kosten- als auch einen CO₂-Emissionsvergleich zwischen **Eigenversorgung und gWL** vorzunehmen.

Die Bewertung der Auswirkungen des CO₂-Preises für die WL insbesondere durch Vermietenden und Contractoren ist innerhalb der Akteursgruppen sehr heterogen. Einzelne Contractoren führen an, dass sich mit steigenden CO₂-Preisen für fossile Brennstoffe die Spielräume für den Kostenneutralitätsvergleich verbessern werden. Zudem sei durch die Indexierung des Wärmepreises auf den letzten Abrechnungszeitraum nach § 10 WärmeLV eine Vergleichsbasis der CO₂-Kosten zwischen Eigenversorgung und gWL gegeben. Einzelne Vermietenden vertreten die Meinung, dass durch die Art der Betrachtung im Kostenneutralitätsnachweis, die zum Zeitpunkt der Umstellung geltenden CO₂-Preise nicht abgebildet werden können. Daher wird von diesen Vermietenden vorgeschlagen, dass die **CO₂-Kosten im Kostenvergleich nicht berücksichtigt** werden oder dass fiktive CO₂-Preise für die Bestandsanlage und Contracting, z. B. ein Mittelwert für die nächsten 3 Jahre, angesetzt werden. Hinsichtlich der CO₂-Bepreisung für die WL wird der aktuell politisch diskutierte Verteilungsschlüssel zwischen Vermietenden und Mietenden zu berücksichtigen sein.

10.2 Fragebogen – Anbieter gewerblicher Wärmelieferung (WL)

Diese Umfrage wird von mehreren energiewirtschaftlichen Verbänden unterstützt, möglicherweise erreicht Sie diese Bitte bzw. diese Umfrage mehrmals. Selbstverständlich reicht es, wenn Sie nur einmal teilnehmen.

WL1:

Bitte helfen Sie uns, den Rücklauf zu kontrollieren: Über welchen Verteiler hat Sie diese Umfrage erreicht?

(Mehrfachnennung möglich)

Bitte wählen Sie die zutreffenden Antworten aus:

- 1: AGFW
- 2: BDEW
- 3: DENEFF
- 4: EDL HUB
- 5: VEDEC (VfW)
- 6: VKU
- 7: Sonstige
- 8: weiß nicht

WL2:

In welcher Region ist Ihr Unternehmen überwiegend aktiv?

(Mehrfachnennung möglich)

- 1: überwiegend außerhalb Deutschlands
- 2: überregional (kein besonderer regionaler Schwerpunkt)
- 3: Baden-Württemberg
- 4: Bayern
- 5: Berlin
- 6: Brandenburg
- 7: Bremen
- 8: Hamburg
- 9: Hessen
- 10: Mecklenburg-Vorpommern
- 11: Niedersachsen
- 12: Nordrhein-Westfalen
- 13: Rheinland-Pfalz
- 14: Saarland
- 15: Sachsen
- 16: Sachsen-Anhalt
- 17: Schleswig-Holstein
- 18: Thüringen

WL3:

Welcher Branche bzw. Kategorie ordnen Sie Ihr Unternehmen zu?

(Nur eine Nennung möglich, bitte wählen Sie den Schwerpunkt Ihrer Unternehmenstätigkeit!)

- 1: Energieversorgungsunternehmen / Stadtwerk
- 2: Contractor
- 3: Mess- und Abrechnungsdienstleister
- 4: Hersteller/Ausrüster von technischen Anlagen
- 5: IT- oder Softwareanbieter
- 6: Immobilienwirtschaft / Facility Management



- 7: Energieagentur
8: weiß nicht
9: Sonstige, und zwar: [Freitext-Antwort]

WL4:

***(Pflichtfrage) Bietet Ihr Unternehmen gewerbliche Wärmelieferung  für Wohngebäude an?**

(Nur eine Nennung möglich)

Hinweis: Wenn Sie mit dem Mauszeiger auf das Fragezeichensymbol gehen, werden weiterführende Erläuterungen angezeigt.

- 1: Ja, überwiegend im Rahmen von Nahwärme/Wärmeliefer-Contracting 
2: Ja, überwiegend im Rahmen von Fernwärme 
3: Ja, aber mit keinem besonderen Schwerpunkt
4: nein

WL5:

Welche Form von gewerblicher Wärmelieferung wurde in Ihren Verträgen für Wohngebäude gewählt? Schätzen Sie bitte die Anteile in Ihren Verträgen der letzten 5 Jahre.

(jeweils: _____ % (0-100%, Summe max. 100)

(Schätzwerte sind hier ausreichend)

- 1: Anlagen-Contracting (Kesselanlage im Objekt)
2: Lieferung aus einem Nahwärmenetz (Areal oder Quartier)
3: Lieferung aus einem Fernwärmenetz (Stadt oder Stadtteil)
4: Betriebsführungs-Contracting
5: Sonstige

Gesamt: _____ %

WL6:

Wie hoch ist Ihr Umsatz (€/a) im Segment „gewerbliche Wärmelieferung“?

- 1: bis zu 500.000 Euro
2: bis zu 2 Millionen Euro
3: bis zu 5 Millionen Euro
4: bis zu 10 Millionen Euro
5: bis zu 20 Millionen Euro
6: bis zu 50 Millionen Euro
7: über 50 Millionen Euro

WL7:

Welche Gebäudetypen beliefern Sie? Schätzen Sie bitte die Häufigkeitsverteilung in Prozent.

(jeweils: _____ % (0-100%, Summe max. 100)

(Schätzwerte sind hier ausreichend)

- 1: Ein- oder Zweifamilienhäuser (EFH, ZFH)
2: kleine Mehrfamilienhäuser (MFH mit bis zu 12 WE)
3: mittlere Mehrfamilienhäuser (MFH mit ca. 12 bis 20 WE)
4: größere Mehrfamilienhäuser (MFH mit mehr als 20 WE)

Gesamt: _____ %

WL8:

Hat sich der Anteil des Neubaugeschäfts seit der Einführung der WärmeLV im Jahr 2013 verändert?

- 1: deutlich erhöht
2: moderat erhöht

- 3: in etwa gleich geblieben
4: moderat gesunken
5: stark gesunken

WL9:

Wie hoch ist der aktuelle Anteil an folgenden Projekten bei gewerblicher Wärmelieferung ? ?

(jeweils: _____ % (0-100%, Summe max. 100))

(Schätzwerte sind hier ausreichend)

- 1: im Neubau
2: im Gebäudebestand

Gesamt: _____ %

Einleitung: Im Folgenden beziehen sich alle Fragen nur auf gewerbliche Wärmelieferung in Wohngebäuden. Dies kann in Einzelfällen auch gemischt genutzte Gebäude mit Wohnnutzung betreffen. Bitte antworten Sie entsprechend immer nur für diesen Teil Ihres Geschäfts.

WL10:

Wie verteilt sich die Zahl Ihrer Verträge auf gewerbliche Vermietende (z. B. Wohnungsunternehmen) und private Vermietende?

(jeweils: _____ % (0-100%, Summe max. 100))

(Schätzwerte sind hier ausreichend)

- 1: Wohnungsunternehmen
2: private Vermietende
3: Sonstige

Gesamt: _____ %

WL11:

Schätzen Sie bitte, zu welchen Anteilen welche Energieträger VOR der Umstellung auf Wärmelieferung durchschnittlich eingesetzt wurden?

(jeweils: _____ % (0-100%, Summe max. 100))

(Schätzwerte sind hier ausreichend)

- 1: Heizöl
2: Gas (Erdgas, Biogas, Flüssiggas)
3: Kohle
4: Strom (z.B. Wärmepumpe, Nachtspeicher)
5: Feste Biomasse (Holz, Holzpellets)
6: Solarthermie
7: Sonstige

Gesamt: _____ %

WL12:

Welche Energieträger stellen die Erzeugung (NACH Umstellung auf Wärmelieferung) im Durchschnitt über all Ihre Wärmelieferprojekte?

(jeweils: _____ % (0-100%, Summe max. 100))

(Schätzwerte sind hier ausreichend)

- 1: Heizöl
2: Gas (Erdgas, Biogas, Flüssiggas)
3: Kohle
4: Strom (z.B. Wärmepumpe, Nachtspeicher)
5: Feste Biomasse (Holz, Holzpellets)
6: Solarthermie

7: _____ Sonstige
Gesamt: _____ %

WL13:

Wie groß ist der KWK-Anteil Ihrer gewerblichen Wärmelieferung?

- 1: unter 20 %
- 2: bis zu 40 %
- 3: bis zu 60 %
- 4: bis zu 80 %
- 5: über 80 %

WL14:

Hätten Ihre Kund:innen die Umstellung auf Wärmelieferung überwiegend auch ohne die Einführung der Wärmelieferverordnung im Jahr 2013 durchgeführt?

- 1: ja, fast immer
- 2: ja, eher häufig
- 3: ja, eher selten
- 4: nein
- 5: weiß nicht

WL15:

Wie wurde der Jahresnutzungsgrad der Altanlage beim zu erstellenden Kostenvergleich vor Umstellung auf Wärmelieferung jeweils ermittelt? Schätzen Sie bitte die Anteile auf Basis Ihrer Verträge der letzten 5 Jahre.

(jeweils: _____ % (0-100%, Summe max. 100)

(Schätzwerte sind hier ausreichend)

- 1: anhand der fortlaufend gemessenen Wärmemenge
- 2: durch Kurzzeitmessung
- 3: mit anerkannten Pauschalwerten (vgl. § 10 Absatz 2 WärmeLV)
- 4: anhand der AGFW-Richtlinie FW 314
- 5: Sonstige

Gesamt: _____ %

WL16:

Gab es Anfragen zur Umstellung auf gewerbliche Wärmelieferung, die Sie aufgrund der Anforderungen der WärmeLV nicht bedienen konnten?

- 1: sehr selten
- 2: selten
- 3: eher selten
- 4: eher häufig
- 5: häufig
- 6: sehr häufig
- 7: weiß nicht

WL17:

Haben sich durch die Umstellung auf Wärmelieferung messbare Energieeinsparungen ergeben? Schätzen Sie bitte den Mittelwert auf Basis Ihrer Verträge der letzten 5 Jahre.

- 1: nein
- 2: ja, bis zu 5 %
- 3: ja, bis zu 10 %
- 4: ja, bis zu 15 %

- 5: ja, bis zu 20 %
6: ja, über 20 %
7: weiß nicht

WL18:

Hat sich die Marktsituation im Segment „Wärmelieferung an Wohngebäude“ mit Einführung der WärmeLV (im Vergleich zu vorher) verändert?

- 1: hat sich stark verbessert
2: hat sich verbessert
3: ist gleichgeblieben
4: hat sich verschlechtert
5: hat sich deutlich verschlechtert
6: weiß nicht

WL19:

Hat sich die die Dauer der Projektanbahnung „Wärmelieferung an Wohngebäude“ mit Einführung der WärmeLV (im Vergleich zu vorher) verändert?

- 1: hat sich nicht verändert
2: hat sich eher verkürzt
3: hat sich eher verlängert
4: hat sich deutlich verlängert
5: weiß nicht

WL20:

Wie lange ist im Mittel die Laufzeit Ihrer Erstverträge bei der "Wärmelieferung an Wohngebäude"?

Angabe in Jahren
[Freitext-Antwort]

WL21:

Ist die Laufzeit Ihrer Erstverträge in von Ihnen versorgten Objekten schon einmal abgelaufen und wurde der Vertrag anschließend verlängert?

Antworten Sie bitte, welche Fälle dann am häufigsten vorliegen.

- 1: ja, häufig verlängert
2: ja, jedoch meist mit einem anderen Contractor verlängert
3: ja abgelaufen, aber meist nicht verlängert
4: nein, Erstverträge laufen überwiegend noch
5: weiß nicht

WL22:

In wie vielen Fällen wurde ein Baukostenzuschuss im Wärmeliefervertrag vereinbart? Schätzen Sie bitte die Häufigkeitsverteilung in Prozent.

(jeweils: _____ % (0-100%, Summe max. 100))

- 1: mit Baukostenzuschuss über die vollen Investitionskosten der Wärmeerzeugung (100% Invest)
2: mit Baukostenzuschuss über einen Teil der Investitionskosten der Wärmeerzeugung
3: ohne Baukostenzuschuss
Gesamt: _____ %

WL23:

Auf welche Probleme stößt die gesetzliche Regelung (insb. § 556c BGB und WärmeLV) in Ihrem Geschäft?

	stimme vollkommen zu	stimme eher zu	teils/teils	stimme eher nicht zu	stimme gar nicht zu
aufwändige Abstimmung mit Eigentümer:innen und Hausverwaltungen	i	i	i	i	i
bestimmte Geschäftsmodelle sind dadurch nicht umsetzbar	i	i	i	i	i
Spielraum für innovative Investitionen ist zu gering	i	i	i	i	i
Inanspruchnahme von Fördermitteln wird gehemmt	i	i	i	i	i
Aufwand für die Datenermittlung steigt	i	i	i	i	i
Baukostenzuschüsse schrecken Hauseigentümer ab	i	i	i	i	i
Umstellungen auf bestimmte CO ₂ -ärmere Technologien wird erschwert	i	i	i	i	i
Verdichtung bzw. Umstellung von Bestandsgebäuden wird behindert	i	i	i	i	i
Zeitliche Umsetzung der Projekte verzögert sich	i	i	i	i	i

WL24:

(Optional) Möchten Sie weitere Hemmnisse, auf die die gesetzliche Regelung (insb. § 556c BGB und WärmeLV) in Ihrem Geschäft stößt, ergänzen?

[Freitext-Antwort]

WL25:

In wie vielen Fällen wurden im Rahmen der Umstellung auf Wärmelieferung Förderprogramme genutzt?

- 1: in 10 % der Fälle
- 2: in 25 % der Fälle
- 3: in 50 % der Fälle
- 4: in 75 % der Fälle
- 5: in nahezu allen Fällen

Erläuterung zum WL-Fragebogen (wird mit Bewegung des Mauszeigers auf das Fragezeichensymbol ? sichtbar):

gewerblichen Wärmelieferung: Bei der gewerblichen Wärmelieferung werden Wärme und/oder Warmwasser nicht durch den Vermietenden selbst (Eigenversorgung), sondern durch einen Dritten bereitgestellt.

Nahwärme/Wärmeliefer-Contracting: Energieliefer-Contracting (unter anderem auch: Wärmeliefer-Contracting, Anlagen-Contracting, Kessel-Contracting, Betriebsführung, Nahwärme) ist eine areal- bzw. objektbezogene Versorgung aus dezentralen Anlagen. Die Versorgung kann über ein Wärmenetz oder auch direkt aus einer Wärmeerzeugungsanlage (Kessel) in der Heizzentrale des Objekts erfolgen.

Fernwärme: Fernwärme ist die leitungsgebundene Versorgung mit Wärme. Die Versorgung erfolgt über ein Wärmenetz, in der Regel mit Hausanschluss-Stationen (HAsT) zur Versorgung des einzelnen Gebäudes oder Aufgangs. Die erzeugte Wärme wird durch Zwei- oder auch Dreileiternetze zu den Kund:innen transportiert.

10.3 Fragebogen – Expert:innen der Mietervereine und Verbraucherberatungen (MT)

MT1:

In welchem Bundesland befinden sich die Mietobjekte, für die Sie hier antworten?

(Mehrfachnennung möglich)

- 1: überregional (kein besonderer regionaler Schwerpunkt)
- 2: Baden-Württemberg
- 3: Bayern
- 4: Berlin
- 5: Brandenburg
- 6: Bremen
- 7: Hamburg
- 8: Hessen
- 9: Mecklenburg-Vorpommern
- 10: Niedersachsen
- 11: Nordrhein-Westfalen
- 12: Rheinland-Pfalz
- 13: Saarland
- 14: Sachsen
- 15: Sachsen-Anhalt
- 16: Schleswig-Holstein
- 17: Thüringen

MT2:

Im Folgenden bitten wir Sie um eine Schätzung zu den von Ihnen beratenen/bearbeiteten Fällen. Um wie viele Fälle geht es ungefähr pro Jahr?

[Freitext-Antwort]

MT3:

Wie häufig haben Sie in Ihrer Beratungspraxis mit Fragen und Problemen rund um die energetische Modernisierung zu tun?

Bitte wählen Sie eine der folgenden Antworten:

- 1: sehr selten
- 2: selten

- 3. eher selten
- 4. eher häufig
- 5. häufig
- 6. sehr häufig
- 7. weiß nicht

MT4:

***(Pflichtfrage) Wurden in den von Ihnen betreuten Fällen nach Einführung der Wärmelieferverordnung im Jahr 2013 Wärmeerzeugungsanlagen auf gewerbliche Wärmelieferung umgestellt?**

Bitte wählen Sie eine der folgenden Antworten:

- 1: ja
- 2: nein

MT5:

Wie häufig haben Sie in Ihrer Beratungspraxis mit Fragen und Problemen rund um die gewerbliche Wärmelieferung zu tun?

Bitte wählen Sie eine der folgenden Antworten:

- 1: sehr selten
- 2: selten
- 3. eher selten
- 4: eher häufig
- 5. häufig
- 6: sehr häufig
- 7: weiß nicht

MT6:

Sind Ihrer Einschätzung nach den Mietenden die Regelungen zur gewerblichen Wärmelieferung (§ 556c BGB und Wärmelieferverordnung) bekannt?

Bitte wählen Sie eine der folgenden Antworten:

- 1: überwiegend bekannt
- 2: teils/teils
- 3. überwiegend nicht bekannt
- 4: weiß nicht

MT7:

Wie schätzen Sie die Problemsituation der Mietenden in Verbindung mit einer Umstellung auf gewerbliche Wärmelieferung ein?

- 1: die überwiegende Zahl der Mietenden hat keine Probleme
- 2: eine sehr geringe Zahl von betroffenen Mietenden hat Probleme
- 3. eine eher geringe Zahl von betroffenen Mietenden hat Probleme
- 4: eine eher größere Zahl von Mietenden hat Probleme
- 5. weiß nicht

MT8:

Mit welcher Ausgangssituation sehen Sie sich in Ihrer Beratungspraxis konfrontiert?

	stimme vollkommen zu	stimme eher zu	teils/teils	stimme eher nicht zu	stimme gar nicht zu
Mietenden wissen nicht, dass sie von gewerblicher Wärmelieferung versorgt werden	i	i	i	i	i
Mietenden kennen die Regelungen zur gewerblichen Wärmelieferung nicht	i	i	i	i	i
Mietenden haben Probleme bei der Umstellung/Ankündigung	i	i	i	i	i
Mietenden haben Probleme bei der Abrechnung	i	i	i	i	i
Mietenden haben Probleme mit der Beheizung	i	i	i	i	i
Mietenden wissen nicht, an wen sie sich bei Problemen wenden sollen	i	i	i	i	i

MT9:

Wie würden Sie die Probleme konkret charakterisieren?

	stimme vollkommen zu	stimme eher zu	teils/teils	stimme eher nicht zu	stimme gar nicht zu
Die Betriebskostenabrechnung ist unverständlich	i	i	i	i	i
Der bürokratische Aufwand ist zu hoch	i	i	i	i	i
Die Kosten sind zu hoch	i	i	i	i	i
Die Transparenz ist mangelhaft	i	i	i	i	i
Ansprechpersonen fehlen	i	i	i	i	i
Der Service ist mangelhaft	i	i	i	i	i

MT10:

Wie häufig sind Fälle, in denen der Wärmelieferant die Beheizung der Mieträume nicht vollumfänglich sicherstellen konnte?

Bitte wählen Sie eine der folgenden Antworten:

- 1: sehr selten
- 2: selten
- 3: eher selten
- 4: eher häufig
- 5: häufig
- 6: sehr häufig
- 7: weiß nicht

MT11:

Wie haben sich die Kosten für die Mietenden für die Wärmeversorgung aufgrund der Umstellung auf gewerbliche Wärmelieferung verändert? Schätzen Sie bitte die Häufigkeit der Fälle in Prozent

(jeweils: _____ % (0-100%, Summe max. 100)
(Schätzwerte sind hier ausreichend)

- 1: sind gestiegen
- 2: sind gleichgeblieben
- 3: sind gesunken

Gesamt: _____ %

MT12:

Welchen Aufwand/welche Kosten (Kostenart) konnten die Mietenden durch die Umstellung einsparen?

[Freitext-Antwort]

MT13:

Welchen Aufwand/welche Kosten (Kostenart) sind den Mietenden durch die Umstellung entstanden?

[Freitext-Antwort]

MT14:

Wie häufig werden in den Wärmelieferverträgen folgende Preisbestandteile getrennt ausgewiesen?

	sehr selten	selten	eher selten	eher häufig	häufig	sehr häufig	weiß nicht
Arbeitspreis	i	i	i	i	i	i	i
Grundpreis	i	i	i	i	i	i	i
Messpreis	i	i	i	i	i	i	i
Preisgleitungs-klauseln	i	i	i	i	i	i	i

MT15:

(Optional) Möchten Sie weitere Probleme, mit denen Sie sich in Ihrer Beratungspraxis konfrontiert sehen, ergänzen?

[Freitext-Antwort]

Erläuterung zum MT-Fragebogen (wird mit Bewegung des Mauszeigers auf das Fragezeichensymbol ? sichtbar):

gewerblichen Wärmelieferung: Bei der gewerblichen Wärmelieferung werden Wärme und/oder Warmwasser nicht durch den Vermietenden selbst (Eigenversorgung), sondern durch einen Dritten bereitgestellt.

§ 556c BGB und Wärmelieferverordnung: Die WärmeLV enthält Vorgaben dafür, wie die Wärme- und Warmwasserversorgung von Mietgebäuden von der Eigenversorgung durch den Vermietenden auf eine gewerbliche Wärmelieferung (Contracting) umgestellt werden kann. Gegenstand der WärmeLV sind zum einen Vorschriften zum Abschluss sowie zum Inhalt von Wärmelieferverträgen, die bei einer Umstellung auf eine Wärmelieferung zur Versorgung von Mietwohnraum mit Wärme oder Warmwasser i.S.d. § 556c BGB geschlossen werden. Zum anderen konkretisiert die Verordnung die mietrechtlichen Vorgaben des § 556c Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 BGB, indem der Kostenvergleich zwischen Eigenversorgung und Wärmelieferung zur Sicherstellung der Kostenneutralität und die Umstellungsankündigung nach § 556c Abs. 2 BGB näher erläutert werden.

10.4 Fragebogen – Wohnungsunternehmen und Immobilieneigentümer:innen (WU)

WU1:

In welchem Bundesland befinden sich die Immobilien, für die Sie hier antworten?

(Mehrfachnennung möglich)

- 1: überregional (kein besonderer regionaler Schwerpunkt)
- 2: Baden-Württemberg
- 3: Bayern
- 4: Berlin
- 5: Brandenburg
- 6: Bremen
- 7: Hamburg
- 8: Hessen
- 9: Mecklenburg-Vorpommern
- 10: Niedersachsen
- 11: Nordrhein-Westfalen
- 12: Rheinland-Pfalz
- 13: Saarland
- 14: Sachsen
- 15: Sachsen-Anhalt
- 16: Schleswig-Holstein
- 17: Thüringen

WU2:

Welcher der folgenden Kategorien ordnen Sie sich primär zu?

- 1: Wohnungsunternehmen
- 2: Eigentümer mit mehreren vermieteten Einheiten
- 3: vermietender Eigentümer in einer Wohneigentümergeinschaft (WEG)
- 4: Hausverwaltung mit mehreren vermieteten Einheiten
- 5: Sonstige
- 6: weiß nicht

WU3:

Wie viele Wohneinheiten besitzen oder verwalten Sie insgesamt?

(Eine Schätzung ist ausreichend)
[Freitext-Antwort] Wohneinheiten (freie Zahlennennung)

WU4:

Zu welchen Teilen sind dies folgende Gebäudetypen?

(jeweils: _____ % (0-100%, Summe max. 100)

(Schätzwerte sind hier ausreichend)

- 1: Ein- oder Zweifamilienhäuser (EFH, ZFH)
- 2: kleine Mehrfamilienhäuser (MFH mit bis zu 12 WE)
- 3: mittlere Mehrfamilienhäuser (MFH mit ca. 12 bis 20 WE)
- 4: größere Mehrfamilienhäuser (MFH mit mehr als 20 WE)

Gesamt: _____ %



WU5:

Welcher Anteil vom Gebäudebestand wurde in den letzten 10 Jahren bereits teilweise oder vollständig energetisch modernisiert?

- 1: unter 10 %
- 2: bis zu 20 %
- 3: bis zu 40 %
- 4: bis zu 60 %
- 5: bis zu 80 %
- 6: über 80 %

WU6:

***(Pflichtfrage) Wurden in dem von Ihnen vermieteten/verwalteten Bestand nach Einführung der Wärmelieferverordnung im Jahr 2013 Wärmeerzeugungsanlagen auf gewerbliche Wärmelieferung  umgestellt?**

- 1: ja, überwiegend Umstellung auf Nahwärme/Wärmeliefer-Contracting 
- 2: ja, überwiegend Umstellung auf Fernwärme 
- 3: ja, ohne besonderen Schwerpunkt
- 4: nein

WU7:

Wie häufig haben Sie in Ihrer vermietenden/verwaltenden Tätigkeit mit Fragen und Problemen rund um die gewerbliche Wärmelieferung  zu tun?

Bitte wählen Sie eine der folgenden Antworten:

- 1: sehr selten
- 2: selten
- 3: eher selten
- 4: eher häufig
- 5: häufig
- 6: sehr häufig
- 7: weiß nicht

WU8:

Sind Ihrer Einschätzung nach den Vermietenden die Regelungen zum Contracting (§ 556c BGB und Wärmelieferverordnung ) bekannt?

- 1: überwiegend bekannt
- 2: teils/teils
- 3: überwiegend nicht bekannt
- 4: weiß nicht

WU9:

Auf welche Probleme stößt die gesetzliche Regelung (insb. § 556c BGB und WärmeLV) in Ihrem Geschäft?

	stimme vollkommen zu	stimme eher zu	teils/teils	stimme eher nicht zu	stimme gar nicht zu
Bürokratischer Aufwand ist zu hoch	i	i	i	i	i
Die Umsetzung wird durch gesetzliche Rahmenbedingungen gehemmt	i	i	i	i	i
Abstimmungsprozesse zwischen mehreren Eigentümer:innen sind schwierig	i	i	i	i	i
Höhere Kosten werden dadurch verursacht	i	i	i	i	i
Die Akzeptanz bei den Mietenden ist zu gering	i	i	i	i	i
Es liegen zu wenige Informationen dazu vor	i	i	i	i	i
Es wäre unwirtschaftlich	i	i	i	i	i
kein Anbieter gefunden	i	i	i	i	i
Die Wärmeversorgung erfolgt aus strategischen Gründen in Eigenregie	i	i	i	i	i

WU10:

Wie würden Sie Ihren Umgang mit den Regelungen der WärmeLV am ehesten charakterisieren? Bei der Umstellung auf gewerbliche Wärmelieferung ? ...

	stimme vollkommen zu	stimme eher zu	teils/teils	stimme eher nicht zu	stimme gar nicht zu
... haben uns die Regelungen der WärmeLV Rechtssicherheit gegeben	i	i	i	i	i
... weichen wir für die Umstellung zunehmend auf den Neubau aus	i	i	i	i	i
... nutzen wir überwiegend Baukostenzuschüsse	i	i	i	i	i

... sehen wir zu wenig Spielraum für innovative Projekte	i	i	i	i	i
... haben wir unsere Aktivitäten im Bestand zurückgefahren	i	i	i	i	i
... haben wir unsere Umstellungen im Bestand ausgebaut	i	i	i	i	i
... sehen wir überwiegend rechtliche Risiken	i	i	i	i	i

WU11:

(Optional) Möchten Sie weitere Probleme, mit denen Sie sich in diesem Zusammenhang konfrontiert sehen, ergänzen?

[Freitext-Antwort]

WU12:

Welche Form von gewerblicher Wärmelieferung wurde in Ihren Verträgen für Wohngebäude gewählt? Schätzen Sie bitte die Anteile in Ihren Verträgen der letzten 5 Jahre.

(jeweils: _____ % (0-100%, Summe max. 100))

(Schätzwerte sind hier ausreichend)

- 1: Anlagen-Contracting (Kesselanlage im Objekt)
- 2: Lieferung aus einem Nahwärmenetz (Areal oder Quartier)
- 3: Lieferung aus einem Fernwärmenetz (Stadt oder Stadtteil)
- 4: Betriebsführungs-Contracting
- 5: Sonstige

Gesamt: _____ %

WU13:

Schätzen Sie bitte, zu welchen Anteilen welche Energieträger VOR der Umstellung auf Wärmelieferung durchschnittlich eingesetzt wurden?

(jeweils: _____ % (0-100%, Summe max. 100))

(Schätzwerte sind hier ausreichend)

- 1: Heizöl
- 2: Gas (Erdgas, Biogas, Flüssiggas)
- 3: Kohle
- 4: Strom (z.B. Wärmepumpe, Nachtspeicher)
- 5: Feste Biomasse (Holz, Holzpellets)
- 6: Solarthermie
- 7: Sonstige

Gesamt: _____ %

WU14:

Welche Energieträger stellen die Erzeugung (NACH der Umstellung auf Wärmelieferung) im Durchschnitt über all Ihre Fälle?

(jeweils: _____ % (0-100%, Summe max. 100))

(Schätzwerte sind hier ausreichend)

- 1: Heizöl
- 2: Gas (Erdgas, Biogas, Flüssiggas)

- 3: Kohle
 - 4: Strom (z.B. Wärmepumpe, Nachtspeicher)
 - 5: Feste Biomasse (Holz, Holzpellets)
 - 6: Solarthermie
 - 7: Sonstige
- Gesamt: _____ %

WU15:

Haben sich durch die Umstellung auf gewerbliche Wärmelieferung im Durchschnitt messbare Energieeinsparungen ergeben? Schätzen Sie bitte den Mittelwert auf Basis Ihrer betreuten/verwalteten Fälle der letzten 5 Jahre.

- 1: nein
- 2: ja, bis zu 5 %
- 3: ja, bis zu 10 %
- 4: ja, bis zu 15 %
- 5: ja, bis zu 20 %
- 6: ja, über 20 %
- 7: weiß nicht

WU16:

Wie haben sich die Kosten für Mietenden für die Wärmeversorgung aufgrund der Umstellung auf gewerbliche Wärmelieferung verändert? Schätzen Sie bitte die Häufigkeit der Fälle in Prozent.

(jeweils: _____ % (0-100%, Summe max. 100)
(Schätzwerte sind hier ausreichend)

- 1: sind gestiegen
 - 2: sind gleichgeblieben
 - 3: sind gesunken
- Gesamt: _____ %

WU17:

Wie schätzen Sie die Problemsituation der Mietenden im Zuge der Umstellung auf gewerbliche Wärmelieferung ein?

	stimme vollkommen zu	stimme eher zu	teils/teils	stimme eher nicht zu	stimme gar nicht zu
Mietenden wissen nicht, dass sie von gewerblicher Wärmelieferung versorgt werden	i	i	i	i	i
Mietenden kennen die Regelungen zur gewerblichen Wärmelieferung nicht	i	i	i	i	i
Mietenden haben Probleme bei der Umstellung/Ankündigung	i	i	i	i	i

Mietenden haben Probleme bei der Abrechnung	i	i	i	i	i
Mietenden haben Probleme mit der Beheizung der Räume	i	i	i	i	i
Mietenden wissen nicht, an wen sie sich bei Problemen wenden sollen	i	i	i	i	i

WU18:

Welchen Aufwand/welche Kosten (Kostenart) konnten Sie als Vermieter:in durch die Umstellung einsparen?

[Freitext-Antwort]

WU19:

Welchen Aufwand/welche Kosten (Kostenart) sind Ihnen als Vermieter:in durch die Umstellung entstanden?

[Freitext-Antwort]

WU20:

Wie lange ist im Mittel die Laufzeit Ihrer Erstverträge bei der gewerblichen Wärmelieferung ?

[Freitext-Antwort] Jahre

WU21:

Ist die Laufzeit Ihrer Erstverträge in manchen Wohneinheiten/Objekten schon einmal abgelaufen und wurde der Vertrag anschließend verlängert?

Antworten Sie bitte, welche Fälle dann am häufigsten vorliegen.

- 1: ja, häufig verlängert
- 2: ja, jedoch meist mit einem anderen Contractor verlängert
- 3: ja, abgelaufen, aber meist nicht verlängert
- 4: nein, Erstverträge laufen überwiegend noch
- 5: weiß nicht

WU22:

In wie vielen Fällen wurde ein Baukostenzuschuss im Wärmeliefervertrag vereinbart? Schätzen Sie bitte die Häufigkeitsverteilung in Prozent.

(jeweils: _____ % (0-100%, Summe max. 100))

- 1: mit Baukostenzuschuss über die vollen Investitionskosten der Wärmeerzeugung (100% Invest)
 - 2: mit Baukostenzuschuss über einen Teil der Investitionskosten der Wärmeerzeugung
 - 3: ohne Baukostenzuschuss
- Gesamt: _____ %

WU23:

Wurde im Rahmen der Umstellung auf gewerbliche Wärmelieferung üblicherweise ein oder mehrere Förderprogramme in Anspruch genommen?

- 1: sehr selten
- 2: selten

- 3: eher selten
- 4: eher häufig
- 5: häufig
- 6: sehr häufig
- 7: weiß nicht

WU24:


Wie häufig haben Sie sich mehr als ein Vertragsangebot zur gewerbliche Wärmelieferung unterbreiten lassen?

- 1: sehr selten
- 2: selten
- 3: eher selten
- 4: eher häufig
- 5: häufig
- 6: sehr häufig
- 7: weiß nicht

WU25:

Wie häufig sind Fälle, in denen der Wärmelieferant die Beheizung der Mieträume nicht vollumfänglich sicherstellen konnte?

- 1: sehr selten
- 2: selten
- 3: eher selten
- 4: eher häufig
- 5: häufig
- 6: sehr häufig
- 7: weiß nicht

Erläuterung zum WU-Fragebogen (wird mit Bewegung des Mauszeigers auf das Fragezeichensymbol  sichtbar):

gewerblichen Wärmelieferung: Bei der gewerblichen Wärmelieferung werden Wärme und/oder Warmwasser nicht durch den Vermietenden selbst (Eigenversorgung), sondern durch einen Dritten bereitgestellt.

Nahwärme/Wärmeliefer-Contracting: Energieliefer-Contracting (unter anderem auch: Wärmeliefer-Contracting, Anlagen-Contracting, Kessel-Contracting, Betriebsführung, Nahwärme) ist eine areal- bzw. objektbezogene Versorgung aus dezentralen Anlagen. Die Versorgung kann über ein Wärmenetz oder auch direkt aus einer Wärmeerzeugungsanlage (Kessel) in der Heizzentrale des Objekts erfolgen.

Fernwärme: Fernwärme ist die leitungsgebundene Versorgung mit Wärme. Die Versorgung erfolgt über ein Wärmenetz, in der Regel mit Hausanschluss-Stationen (HAST) zur Versorgung des einzelnen Gebäudes oder Aufgangs. Die erzeugte Wärme wird durch Zwei- oder auch Dreileiternetze zu den Kund:innen transportiert.

§ 556c BGB und Wärmelieferverordnung: Die WärmeLV enthält Vorgaben dafür, wie die Wärme- und Warmwasserversorgung von Mietgebäuden von der Eigenversorgung durch den Vermietenden auf eine gewerbliche Wärmelieferung (Contracting) umgestellt werden kann. Gegenstand der WärmeLV sind zum einen Vorschriften zum Abschluss sowie zum Inhalt von Wärmelieferverträgen, die bei einer Umstellung auf eine Wärmelieferung zur Versorgung von Mietwohnraum mit Wärme oder Warmwasser i.S.d. § 556c BGB geschlossen werden. Zum anderen konkretisiert die Verordnung die mietrechtlichen Vorgaben des § 556c Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 BGB, indem der Kostenvergleich zwischen Eigenversorgung und Wärmelieferung zur Sicherstellung der Kostenneutralität und die Umstellungsankündigung nach § 556c Abs. 2 BGB näher erläutert werden.

Ansprechpartner:innen

Prognos AG

Friedrich Seefeldt

Telefon: +49 30 52 00 59 -236

E-Mail: friedrich.seefeldt@prognos.com

Malek Sahnoun

Telefon: +49 30 52 00 59-247

E-Mail: malek.sahnoun@prognos.com

Silvia Dominkovic

Telefon: +49 30 52 00 59-204

E-Mail: silvia.dominkovic@prognos.com

KEA Baden-Württemberg

Konstanze Stein

Telefon: +49 721 98 47 124

E-Mail: konstanze.stein@kea-bw.de