

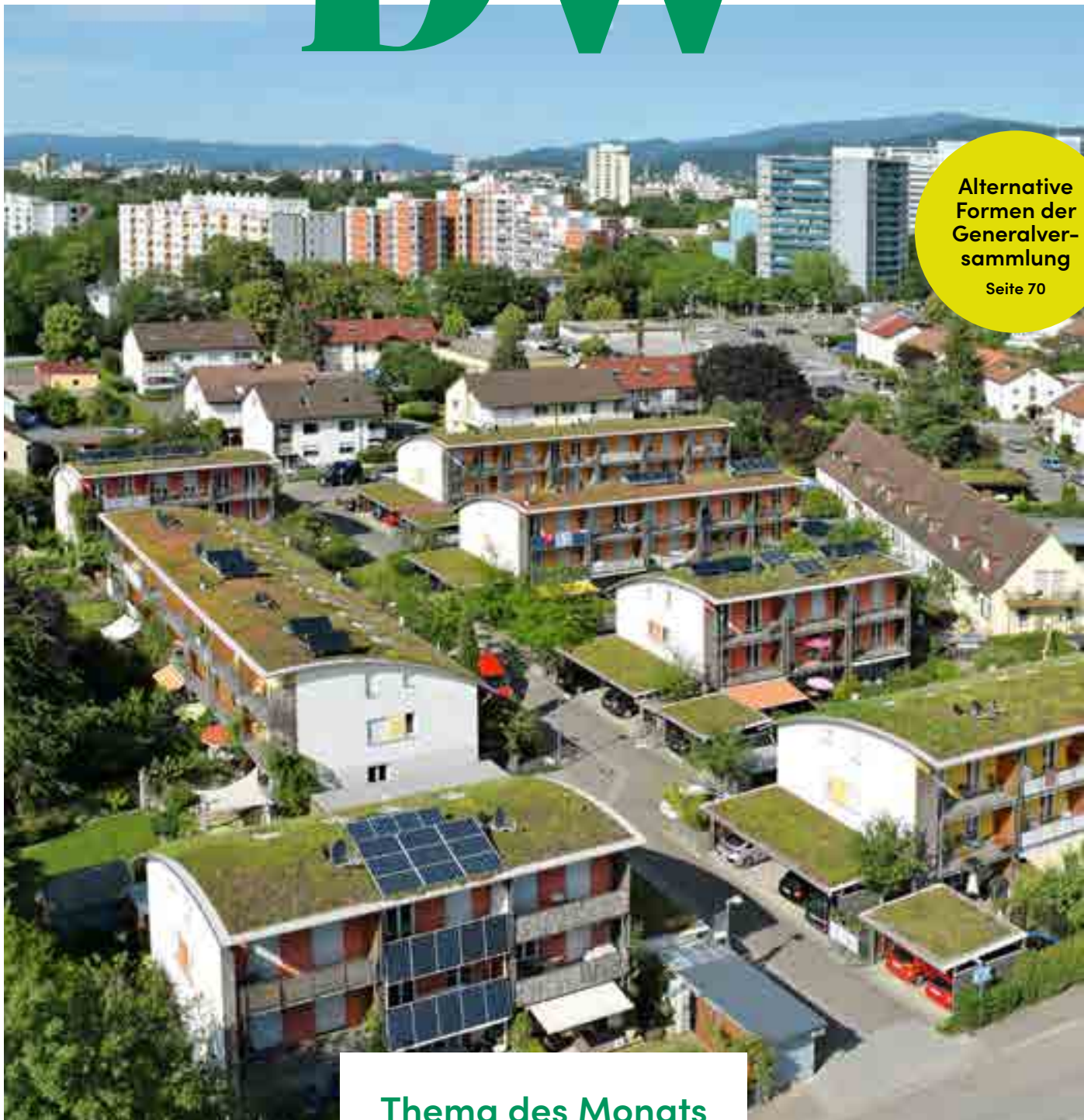
# Die Wohnungswirtschaft

# DW

75. Jahrgang

10 / 2022

Alternative  
Formen der  
Generalver-  
sammlung  
Seite 70



## Thema des Monats

**54**

Mieterstrom: vom Nischen-  
thema zum Problemlöser

**08**

Resiliente Gebäude  
und Quartiere

**64**

Klimaneutraler Bestand –  
wo fängt man an?



## MIETERSTROM

# Vom Nischenthema zum Problemlöser

Mieterstrom stand vor der aktuellen Energieversorgungs- und -preiskrise nicht gerade im Mittelpunkt energetischer Planungen. Das hat sich mittlerweile deutlich geändert. Ein Überblick.

Von Volker Lehmkuhl

**V**or nicht einmal zwei Jahren lockte man mit Angeboten wie „10 bis 15 % günstiger als der Grundversorgertarif“ nicht besonders viele Haushalte aus ihren Stromverträgen. Profis belächelten die Verfechter und Anbieter von Mieterstrom, Strom-Discounter und selbst Stadtwerke boten Elektrizität deutlich günstiger an. Effizient geplante und umgesetzte Mieterstromprojekte rechneten sich schon damals, die Argumentation wurde zusätzlich verstärkt durch die CO<sub>2</sub>-Einsparung durch den Photovoltaikstrom vom eigenen Dach und das gute Gefühl, für die Mieter „eigenes“ Ökostrom zu nutzen.

Diese Fakten zählen heute noch immer. Preislich hat sich die Situation, Stand heute, jedoch radikal verändert. Wer einen Tarif in der Grundversorgung hat, kann sich glücklich schätzen. Nochmal 10 bis 15 % weniger sind beinahe wie ein Gewinn im Lotto. Wer aber als Neumieter einen Liefervertrag abschließen muss, zahlt mit 0,66 bis 0,75 €/kWh (Stand: 14. September 2022) mehr als das Doppelte gegenüber Anfang 2021 – Tendenz weiter steigend. Viele Discounter sind wegen ihrer kurzfristigen Einkaufspolitik vom Markt verschwunden. Zugute kommen dem Strom direkt vom Dach jetzt auch die hohen Entgelte für den Stromtransport. Diese sogenannten Netzentgelte gibt es beim Mieterstrom nicht, was einen zusätzlichen Preisvorteil bedeutet.



**Volker Lehmkuhl**  
freier Fachjournalist  
HERRENBURG

Entsprechend positiv gestimmt blickt die Branche der Mieterstrom-Contractoren in die Zukunft: „Die Dynamik hat zugenommen und die Nachfrage ist noch einmal enorm angestiegen“, sagt Manuel Thielmann, Leiter dezentrale Energieversorgung beim Anbieter Polarstern. Auch Ernesto Garnier, CEO der Einhundert Energie GmbH in Köln, sieht gute Zeiten für sein Unternehmen: „Gerade bei den Bestandsgesellschaften mit einem stehenden Immobilienportfolio steigt die Nachfrage stark an.“

Da die aktuellen Preise an den Strombörsen noch nicht in vollem Umfang bei den Verbrauchern angekommen sind, scheint dieser Optimismus berechtigt. Dazu trägt auch bei, dass die Grenze für Mieterstromprojekte von maximal 100 kWpeak pro Dach auf, allerdings eher theoretische, 1.000 kWpeak erhöht wurde.

Der Geschosswohnungsbau hat darüber hinaus den Vorteil, dass etwa 80 bis 90 % des erzeugten Stroms direkt im Gebäude von den Haushalten, aber auch für den Allgemiestrom genutzt wird. Die Einspeisung ins Netz spielt eine untergeordnete Rolle. Ein bis zwei kWpeak Leistung pro Wohneinheit sind auf drei- bis viergeschossigen Gebäuden realistisch machbar. 35 bis 40 % des Stromverbrauchs kommen damit autark vom eigenen Dach. Den Rest liefert der Contractor, in der Regel aus Ökostromanlagen.

## Komplexität hoch – oder niedrig

Dass nur wenige und eher große Wohnungsunternehmen selbst ihren Mietern Strom verkaufen, liegt



Der Vorteil im Geschosswohnungsbau: PV-Strom vom eigenen Dach kann fast vollständig direkt im Gebäude genutzt werden. Bei drei- bis viergeschossigen Gebäuden sind 2 bis 3 kW peak realistische Größen. Damit wird ein Selbstversorgungsanteil von 30 bis 40 % erreicht

an der nach wie vor enorm hohen Komplexität des Themas. Das Erneuerbare-Energien-Gesetz, das Messstellenbetriebsgesetz oder auch das Energiewirtschaftsgesetz sind für Neueinsteiger ein schier undurchdringlicher Paragraphendschungel. Zwar sind einige Regulierungen wie die EEG-Umlage auch hier weggefallen, aber viele Details der deutschen und europäischen Strommarktregulierung und Normung hemmen die Umsetzung nach wie vor. „Die ganz entscheidenden Herausforderungen wurden zuletzt noch nicht angepackt“, sagt Dr. Ernesto Garnier. Für überregional tätige Unternehmen aufwendig sind zudem die hohen Transaktionskosten durch die unterschiedlichen technischen Anschlussbedingungen von mehr als 900 Verteilnetzbetreibern in Deutschland. „Das ist nicht gesellschaftsdienlich,

eine Vereinheitlichung würde nicht nur den Mieterstrom, sondern die Nutzung erneuerbarer Energien allgemein enorm voranbringen“, betont Manuel Thielmann. Ein Wohnungsunternehmen müsste also nach wie vor viel Wissen, Erfahrung und Genehmigungen mitbringen, so dass es sich für die meisten Unternehmen der Wohnungswirtschaft nicht lohnt, selbst zum Stromversorger zu werden.

Contractoren bieten ihre Dienste entweder im Vollservice an oder sind als „Whitelabel“-Dienstleister für Energieversorger, Energietöchter von Wohnungsbauunternehmen und Anlagenbetreiber tätig. Das Contracting vermarkten Anbieter wie Polarstern, Einhundert und andere als „Rundum-Sorglos-Lösung“. Dabei übernimmt der Contractor alle Aufgaben – von der Potenzialermittlung über Planung, Bau und Anschluss der Anlage, über die Lieferung von Reststrom aus dem Netz sowie den Messstellenbetrieb und bis hin zur Abrechnung und CO<sub>2</sub>-Bilanzierung. Auch die Einbindung unterschiedlicher Strom- und Wärmeerzeuger wie BHKW, die Anbindung von Ladestationen für E-Mobilität sowie die Sektorenkopplung zur Wärmeversorgung mit Wärmepumpen sind im Angebot. Nicht zu unterschätzender Vorteil: Beim Contracting fällt beim Wohnungsunternehmen keine Gewerbesteuer an. Einen Anschlusszwang für die Mieter gibt es nicht. Wer einen anderen Stromversorger wünscht, kann seinen Vertrag dort abschließen. Auch dieses Risiko trägt beim Contracting der Dienstleister.

Die beteiligten Mieter haben nur einen Ansprechpartner, wie bei einem normalen Stromlieferer- >

## GdW: Mieterstrom radikal vereinfachen

Angesichts explodierender Energiekosten fordert der GdW eine Abschaffung der Hürden beim Mieterstrom: „Mieterstrom ist in der aktuellen Energiekrise die einzige Möglichkeit, Mieterinnen und Mietern ohne Umwege und zu günstigeren Kosten mit Strom zu versorgen. Wenn die Bundesregierung es mit einer Entlastung von Haushalten mit geringeren Einkommen und der Energiewende ernst meint, muss sie die Umsetzung von Mieterstromprojekten drastisch vereinfachen.“ Es müssten unverzüglich alle Beschränkungen für nachhaltigen, vor Ort im Wohnquartier erzeugten und günstigen Mieterstrom beseitigt werden, so der GdW.

trag auch. Gesteigerte Erwartungen an den finanziellen Ertrag für das Wohnungsunternehmen dämpfen Fachleute wie Dr. Ernesto Garnier: „Die Pacht für die Dachflächen steht nicht im Vordergrund – sondern CO<sub>2</sub>-Einsparungen und Strompreisstabilität.“ Dafür sind die Gewinne an finanzieller Sicherheit für die Mieter und an ökologischer Leistungsfähigkeit für das Unternehmen hoch. So lässt sich die Ökostromerzeugung auf die CO<sub>2</sub>-Bilanz anrechnen und auch die Erneuerbare-Energien-Klasse der BEG-Förderung mit ihren höheren Kreditsummen ist damit schneller in Reichweite.

Weitere vorteilhafte Änderungen, nicht nur für den Mieterstrom, sind bereits in Sicht. So soll zum Beispiel die Begrenzung der Wirkleistung für Anlagen kleiner oder gleich 25 kWp wegfallen, auch für be-

nem Fünftel des gesamten Berliner Solardachflächenpotenzials entspricht. „Derzeit liegt dieses Potenzial weitgehend brach und sollte unbedingt gehoben werden,“ fordert Quaschnig. Beteiligt an der Studie, die von Herbst 2019 bis März 2022 erstellt wurde, waren neben HTW und HWR die Berliner Stadtwerke, der Mieterverein der Hauptstadt, der BBU Verband Berlin-Brandenburgischer Wohnungsunternehmen e. V., die Informationsplattform CO2online, ein Architekturbüro und eine Wohnungsbaugenossenschaft.

Für die Wohnungswirtschaft relevant sind die Erkenntnisse der Studie zur Mieterkommunikation: „Der richtige Zeitpunkt für die Ansprache der Mieterinnen und Mieter ist der Einzug“, empfiehlt Marketingexpertin Prof. Dr. Andrea Rumler von der HWR. Zu diesem Zeitpunkt steht der Abschluss eines neuen

Versorgungsvertrags an. Auch eine Visualisierung des Mieterstroms sei sinnvoll, betont Rumler. „Ein Display im Eingangsbereich, das die erzeugte Strommenge anzeigt, schafft Aufmerksamkeit und Identifikation.“ Wichtig für die Entscheidungsfindung sei auch das Handeln der weiteren Bewohner. „Zum Beispiel die Aussage, ‘Schon 60 % der Bewohner in diesem Haus nutzen Mieterstrom’ hilft sehr.“ Allgemein seien eine klare, transparente Kommunikation und ein einfaches Preismodell positive Faktoren für den Erfolg. Auch Haushalte mehrfach anzusprechen lohne sich, so Rumler.

### Fazit

Mieterstrom ist eine genaue Betrachtung wert. Die Potenziale für Photovoltaikanlagen auf den Dächern im Bestand und beim Neubau sind riesig. Ebenso die Chance, mit bezahlbarer und in der Preisentwicklung kalkulierbarer, CO<sub>2</sub>-

armer Elektrizität vom eigenen Dach Identifikation sowie finanzielle und soziale Sicherheit für die Mietenden herzustellen. Dass dabei ohne eigenen Kapitaleinsatz das Klima geschützt, die Anforderungen der BEG-Förderung erfüllt und dezentral erzeugter Strom zu einem hohen Anteil direkt im Gebäude genutzt wird, sind mehr als nur Nebenaspekte. Trotz gestörter Lieferketten sind nach Aussage der Anbieter die PV-Module, Technik sowie Fachkräfte ausreichend vorhanden, um sechs bis neun Monate nach Vertragsabschluss eine Mieterstromanlage auf dem Dach installiert zu haben.



Auf dem Gelände der ehemaligen Prinz-Eugen-Kaserne entstand eine Passivhaus-Wohnanlage des Münchner Architektur- und Projektentwicklungsbüros Nest Ecoarchitektur mit 55 auf zwei Stadthäuser und vier Atriumhausriegel verteilten Mietwohnungen: PV-Anlage und Batteriespeicher versorgen Haushalte und Ladestationen

stehende Installationen. Diese PV-Anlagen können so auch bei einem Stromüberschuss im Netz mit voller Leistung laufen und müssen nicht abgeregelt werden.

### Enormes Potenzial – bei richtiger Ansprache

„Für die Akzeptanz der Energiewende ist es enorm wichtig, dass nicht nur Hauseigentümerinnen und -eigentümer, sondern auch Mieterinnen und Mieter von günstigem Solarstrom profitieren können“, sagt Prof. Dr. Volker Quaschnig von der Hochschule für Technik und Wirtschaft (HTW) Berlin. Allein für Berlin hat die Studie „Mieterstrom Plus!“ der HTW Berlin und der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin (HWR) ein Potenzial für Mieterstromanlagen mit einer Leistung von 1,4 bis 1,8 GW ergeben, was etwa ei-

Informationen zum Forschungsprojekt „Mieterstrom Plus“:  
<https://solar.htw-berlin.de/forschungsgruppe/mieterstromplus/>

# Nachhaltiges Facility Management rechnet sich

Der Megatrend Nachhaltigkeit sorgt auf dem Immobilienmarkt für enorme Dynamik – auch in der Wohnungswirtschaft. Nachhaltige Gebäudebewirtschaftung kann die Attraktivität von Wohnimmobilien erhalten, ihren Wert steigern und das Wohlbefinden der Mieter erhöhen.



Von Hausmeisterdiensten bis Grünpflege: Die WISAG bündelt einzelne Dienstleistungen zu einem stimmigen Gesamtpaket.

## René Trageser, Sie sind Segmentleiter Wohnungswirtschaft bei der WISAG Garten- & Landschaftspflege. Welche Bedeutung hat die Entwicklung im Bereich Nachhaltigkeit für Ihr Segment?

**RENÉ TRAGESER:** Auch in der Wohnungswirtschaft gewinnen ökologisch ausgerichtete Facility Services zunehmend an Bedeutung. In diesem Segment können in der Grünpflege zahlreiche Maßnahmen zu einer nachhaltigen Bewirtschaftung beitragen, auch in der Reinigung und beim Einsatz von Technik und Maschinen gibt es viele umweltschonende Lösungen, mit denen wir Immobilienverwalter bei der Umsetzung ihrer Immobilien- und Nachhaltigkeitsstrategien unterstützen können.

### Wie gelingt diese Unterstützung am besten?

**RENÉ TRAGESER:** Viele Kunden aus der Wohnungswirtschaft schätzen es, Leistungen gebündelt zu erhalten. Das heißt: Wir kümmern uns um alle infrastrukturellen und technischen Belange ihrer Liegenschaften. Im Innenbereich um Hausmeisterdienste und Treppenhausreinigung. Im Außenbereich um die Grün- und Baumpflege, Verkehrssicherung, Spielgerätewartung und Winterdienste. Das schafft Synergien und Effizienz. Zu einem Komplettservice für eine zukunftsorientierte Entwicklung von Liegenschaften gehört aus unserer Sicht auch eine digital unterstützte Garten- und Landschaftspflege.

## Wie sieht das aus der Perspektive der Mieterschaft aus?

**RENÉ TRAGESER:** Tatsächlich profitieren sowohl unsere Kunden als auch deren Mieter von nachhaltigen Maßnahmen. Immobilienverwalter begrüßen die insgesamt wertsteigernde Bewirtschaftung ihrer Gebäude. Die gewünschten Leistungen wie Freiflächenmanagement, Instandhaltung oder Modernisierung stellen wir ihnen individuell und flexibel in einem ganzheitlichen Paket zusammen. Gleichzeitig zahlen diese Maßnahmen auf die Aufenthaltsqualität und damit auf das Wohlbefinden der Mieter ein – wer wohnt nicht gerne in einem nachhaltig gepflegten Gebäude mit attraktiven Freiflächen und modernen Services.



### WISAG Garten- und Landschaftspflege Holding GmbH & Co. KG

René Trageser ist auf die Anforderungen von Kunden aus der Wohnungswirtschaft spezialisiert.  
Tel. +49 69 505044-183  
rene.trageser@wisag.de