

»» Energiespar-Contracting: Transaktionskosten bei Wohnimmobilien senken

Nr. 140, 26. August 2016

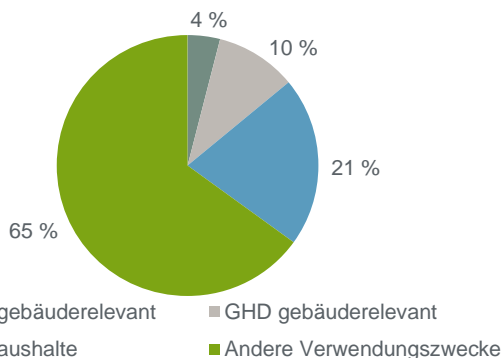
Autorin: Lisa Ziehm
Ansprechpartner: Prof. Dr. Rainer Durth, Telefon 069 7431-3607, research@kfw.de

Ein Großteil der Endenergie wird in Deutschland im Gebäudesektor verbraucht. Energetische Sanierung und Umstellung auf Erneuerbare Energien können maßgeblich zur Reduzierung der Treibhausgasemissionen beitragen. In diesem Kontext kann Energiespar-Contracting ein attraktives Modell darstellen. Beim Energiespar-Contracting übernimmt ein Energie-Service Unternehmen die Rolle des Contracting-Gebers, der die Sanierung durchführt, plant und gegebenenfalls auch finanziert. Zusätzlich übernimmt das Energie-Service Unternehmen auch das Risiko, dass nicht die gewünschte Energieeinsparung erzielt wird. Insgesamt ermöglicht Energiespar-Contracting dem Immobilieneigentümer somit, von der Sanierungsmaßnahme zu profitieren, ohne Anfangsinvestitionen leisten zu müssen. Dennoch wird Energiespar-Contracting im Wohnimmobilienbereich kaum genutzt. Die Reduzierung von Transaktionskosten kann ein wichtiger Schritt sein, um den Markt zu beleben. Hierbei könnten verschiedene Förderansätze helfen.

Hoher Energieverbrauch im Gebäudesektor

Um den Klimawandel zu bekämpfen, ist eine Reduzierung der Treibhausgasemissionen des Gebäudesektors notwendig. In Deutschland entfallen 35 % des Endenergieverbrauchs auf Gebäude (Grafik 1). Der größte Teil der Energie wird für die Beheizung aufgewandt.¹ Die Bundesregierung verfolgt das Ziel eines nahezu klimaneutralen Gebäudebestands im Jahr 2050. Sanierungen zur Steigerung der Energieeffizienz und Umstellung auf Erneuerbare Energien können zur Zielerreichung beitragen. Die aktuelle Sanierungsquote liegt jedoch deutlich unterhalb des Zielwerts der Bun-

Grafik 1: Anteil des gebäuderelevanten Endenergieverbrauchs am gesamten Endenergieverbrauch (2014)



Quelle: BMWi, Vierter Monitoringbericht zur Energiewende (November 2015)

desregierung. Energiespar-Contracting könnte ein wirksames Instrument sein, um die Attraktivität von Sanierungsmaßnahmen bei Wohnimmobilien zu erhöhen.

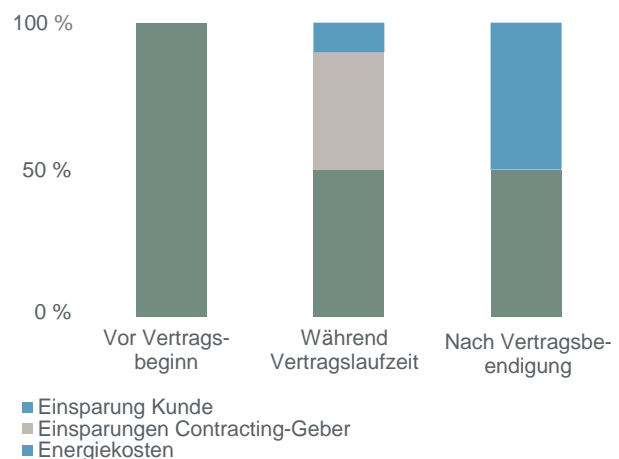
Energiespar-Contracting für Wohnimmobilien

Energiespar-Contracting ist eine vertraglich befristete Übertragung von Aufgaben der Verbrauchsoptimierung durch den Immobilienbesitzer („Contracting-Nehmer“) auf ein Energie-Service Unternehmen („Contracting-Geber“). Das Energie-Service Unternehmen übernimmt die Planung, die Durchführung und das Monitoring der Sanierungsmaßnahme und ggf. die Umstellung auf Erneuerbare Energien. Die künftigen Energieeinsparungen werden anschließend zur Erbringung des Kapitaldienstes genutzt.

Es gibt drei verschiedene Finanzierungsformen:

1. Finanzierung durch das Energie-Service Unternehmen: Die Finanzierung erfolgt durch Eigenmittel des Energie-Service Unternehmens oder durch Leasing. Der Immobilieneigentümer hat lediglich die Pflicht zur Weitergabe eines Teils der Energieeinsparung („Shared Savings Model“). Während der Laufzeit des Contracting-Vertrags teilen sich Contracting-Geber und -Nehmer die Energieeinsparung. Danach profitiert allein der Contracting-Nehmer (Grafik 2).

Grafik 2: Beispielhafte Verteilung der Energieeinsparung



Quelle: Eigene Darstellung²

2. Finanzierung durch den Immobilieneigentümer: Der Immobilieneigentümer finanziert die Investition aus eigenen Mitteln. Er erhält jedoch vom Energie-Service Unternehmen eine Garantie über die vereinbarte Energieeinsparung („Guaranteed Savings Model“).

3. **Drittfinanzierung:** Die Finanzierung der Investition erfolgt durch einen Kredit, der entweder durch den Immobilieneigentümer oder das Energie-Service Unternehmen arrangiert wird. In diesem Rahmen ist eine Nutzung von KfW-Förder-Programmen möglich. Auch wenn die Drittfinanzierung gewählt wird, garantiert das Energie-Service Unternehmen eine bestimmte Energieeinsparung („Guaranteed Savings Model“). Gegebenenfalls kann die Einspar-Garantie als Sicherheit für die Finanzierung verwendet werden.³

Wesentliches Merkmal von allen drei Finanzierungsmodellen ist die Übernahme des Projektrisikos durch das Energie-Service-Unternehmen. Der Immobilieneigentümer trägt so nicht das Risiko, dass die Investition nicht die gewünschte Energieeinsparung erzielt oder sogar einen wirtschaftlichen Verlust darstellt. Im Ergebnis kann er von den Vorteilen einer Sanierung profitieren, ohne dass er technisches Knowhow benötigt, finanzielle Mittel aufbringen muss oder das Risiko einer unrentablen Investition eingeht. Darin liegt das große Potenzial von Contracting für den Immobilieneigentümer. Für die öffentliche Hand liegt es in den Effizienzsteigerungen durch den Beitrag von Contracting zur Steigerung der Sanierungsquote.

Risiken im Wesentlichen aufseiten des Contracting-Gebers

Die genaue Risikoverteilung ist abhängig von den vereinbarten Vertragsbedingungen. Nachfolgend wird die grundsätzliche Risikoverteilung bei Energiespar-Contracting beschrieben (Grafik 3).

Grafik 3: Risikoverteilung beim Energiespar-Contracting



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Lee et al. (2015)⁴

Projektrisiken ergeben sich unter anderem aus unzureichenden Projektdaten und Unsicherheiten über die Rahmenbedingungen des Projekts. Beides kann zu einer fehlerhaften Projektkalkulation oder Wahl des falschen Equipments führen. Zeitverzögerungen und unrentable Projekte können die Folge sein. Da der Contracting-Geber die Energieeinsparung garantiert, trägt er wesentliche Teile der Projektrisiken. Sind die fehlerhaften Daten oder die Zeitverzögerung allerdings durch den Immobilienbesitzer verschuldet, trägt dieser i. d. R. die entstehenden Kosten. Er ist somit meist nicht gänzlich risikofrei. Außerdem ist der Immobilieneigentümer dem Risiko ausgesetzt, dass aufwendige und sich verzögernde Baumaßnahmen den Wohnkomfort für eine gewisse Zeit schmälern.

Sich verändernde Material- und Lohnkosten sind ein Teil der

Preisrisiken, die durch den Contracting-Geber getragen werden. Ein weiterer wesentlicher Faktor, der die Profitabilität der Sanierungsmaßnahme bestimmt, ist der Energiepreis. Bei sinkenden Energiepreisen bleibt die tatsächliche monetäre Einsparung der Sanierungsmaßnahme bzw. der Umstellung auf Erneuerbare Energien hinter der kalkulierten Einsparung zurück. In vielen Standardverträgen teilen sich Contracting-Geber und -Nehmer dieses Risiko. Beim Guaranteed Savings-Model übernimmt jedoch häufig das Energie-Service-Unternehmen dieses Risiko.⁴ Ebenso sind Immobilien und die Zahlungsbereitschaft von Mietern mit Preisrisiken verbunden. Diese werden in der Regel vom Immobilien-eigentümer getragen.

Operationelle Risiken ergeben sich unter anderem aus dem Verhalten des Contracting-Nehmers nach Durchführung der Sanierungsmaßnahme (beispielsweise Anstieg des Energieverbrauchs oder schlechte Instandhaltung), der Veränderung der Basisbedingungen (z. B. Wetter, Anzahl der Bewohner in der Immobilie), Rechtsstreitigkeiten oder nicht ausreichender Möglichkeit für den Contracting-Geber die Energieeinsparung zu überwachen. Der Großteil dieser Risiken ist aufseiten des Contracting-Gebers anzusiedeln, der in Bezug auf das Verhalten des Contracting-Nehmers im Informationsnachteil ist.

Schließlich bestehen Bonitäts- und Finanzierungsrisiken. Diese werden je nach Wahl der Finanzierungsform entweder durch Contracting-Geber oder -Nehmer getragen. Hat das Energie-Service Unternehmen die Finanzierung der Investition aus Eigenmitteln, durch Abschluss von Leasingverträgen oder durch Arrangement eines Kredits mit einem Dritten gestellt, trägt es das Finanzierungsrisiko und das Bonitätsrisiko des Contracting-Nehmers. Fällt dieser aus, muss der Contracting-Geber bestehende Sicherheiten verwerten, um die eingegangene Finanzierung zu bedienen.

Da die meiste Energie in deutschen Gebäuden zum Heizen verwendet wird, liegt hier auch der Fokus vieler Sanierungsmaßnahmen. Um die Effizienz der Beheizung zu erhöhen, sind häufig feste Verankerungen am Gebäude nötig (zum Beispiel durch Dämmung der Außenwände oder Einbau neuer Heizungsanlagen). Hier besteht für das Energie-Service-Unternehmen das Risiko, dass entweder das Eigentum an den installierten Anlagen auf den Immobilienbesitzer übergeht bevor die volle Finanzierung erfolgt oder eine sinnvolle Demontage und Alternativnutzung nicht mehr möglich ist. Dies kann zu Rechtsstreitigkeiten über die Eigentumsverhältnisse führen. Der Wert der installierten Anlagen als Sicherheit muss daher ebenso sorgfältig geprüft werden, wie die Bonität des Contracting-Nehmers.

Hat hingegen der Contracting-Nehmer die Finanzierung arrangiert, erhält er im Fall von unter den Erwartungen liegenden Energieeinsparungen Zahlungen des Contracting-Gebers, um diese an die arrangierte Finanzierung durchzuführen. In diesem Fall liegt das Finanzierungs- und Bonitätsrisiko nicht beim Contracting-Geber sondern beim Contracting-Nehmer. Der Wert der Energiespar-Garantie ist dann u. a. von der Bonität des Energie-Service Unternehmens abhän-

gig. Auch der Contracting-Nehmer sollte daher vor Vertragsabschluss die Bonität des Contracting-Gebers sorgfältig prüfen.

Insgesamt wird beim Energiespar-Contracting ein Großteil der Risiken in der Regel durch die Contracting-Geber getragen. Für diese kann daher die Weitergabe eines Teils der Risiken (zum Beispiel Risiko sinkender Energiepreise oder Ausfallrisiko des Contracting-Gebers) an einen Rückversicherer sinnvoll sein. Einzelne Rückversicherer bieten entsprechende Produkte für Contracting-Geber an.

Wohnimmobilienmarkt bislang verhalten

Während Energiespar-Contracting von Kommunen und Unternehmen bereits genutzt wird, ist der Einsatz des Instruments bei Wohnimmobilien bislang unüblich.⁵ Von den knapp 20 am Markt aktiven Contracting-Gebern bieten nur eine Hand voll Unternehmen auch Verträge für Wohnimmobilien an. Das geringe Angebot ist vor allem auf die verhältnismäßig hohen Transaktionskosten im kleinteiligen Wohnimmobilienbereich zurückzuführen. Transaktionskosten entstehen beispielsweise durch die Planung der Sanierungsmaßnahme, die aufgrund von diversen Unterschieden in Architektur, Materialzusammensetzung, Ausrichtung des Gebäudes sowie regionaler Spezifika individuell durchgeführt werden muss. Auch die Überwachung der Energieeinsparung ist im Wohnimmobilienbereich aufwendig und verursacht hohe Transaktionskosten.⁶ Wenn die tatsächliche Energieeinsparung hinter der erwarteten zurückbleibt, muss der Contracting-Geber beispielsweise überprüfen, ob Verhaltensänderungen der Immobilienbewohner oder Veränderungen der Personenanzahl im Haushalt aufgetreten sind. Dabei hat er jedoch einen Informationsnachteil gegenüber dem Contracting-Nehmer. Diese Informationsasymmetrie kann dazu führen, dass Contracting-Geber von vornherein Abstand von einer Transaktion nehmen oder eine hohe Risikoprämie vom Contracting-Nehmer fordern.

Zusätzlich können umfangreiche rechtliche Regelungen die Transaktionskosten erhöhen, vor allem bei Vertragsverhältnissen mit Eigentümergemeinschaften.⁷ Insgesamt reichen die Erträge aufgrund der oftmals geringen Projektgröße im Wohnimmobilienbereich nicht aus, um die hohen Transaktionskosten und die mit der Energieeinsparung verknüpften Risiken (siehe oben) zu decken, was dazu führt, dass viele Contracting-Geber Abstand von Wohnimmobilien nehmen. Aufgrund des geringen Angebots an Energiespar-Contracting ist auch die Bekanntheit des Produkts im Wohnimmobilienbereich gering. Oft mangelt es an Vertrauen in Contracting-Geber und Verständnis für das Produkt.⁸

Reduzierung der Transaktionskosten notwendig

Informationsasymmetrie, Risikoverteilung, ein geringer Standardisierungsgrad sowie die Kleinteiligkeit des Marktes haben bislang dazu geführt, dass Transaktionskosten hoch und somit der Contracting Markt für Wohnimmobilien nicht funktionsfähig waren. Um eine Belebung des Energiespar-Contracting Marktes für den Wohnimmobilienbereich zu erzielen, wird eine Reduzierung der Transaktionskosten not-

wendig sein. Hier gibt es viele Ansatzpunkte für die Förderung (Grafik 4).⁶

Grafik 4: Bausteine zur Reduzierung der Transaktionskosten und Ansätze zur Förderung



Quelle: Eigene Darstellung

Die Transaktionskosten könnten im ersten Schritt eine verlässliche und unabhängige Zertifizierung von Contracting-Gebern gesenkt werden. Dies könnte die Transparenz des Marktes maßgeblich steigern. Da der Wert der Energiespar-Garantie von der Bonität des Energie-Service Unternehmens abhängt, könnte auch eine Beurteilung der Unternehmensbonität dazu beitragen, das Vertrauen in die Branche zu erhöhen.

Führt die höhere Attraktivität des Marktes zu einer Steigerung der Nachfrage nach Energiespar-Contracting, kann dies zu einer Belebung des Angebots führen. Bislang ist ein potenziell großer Markt von den Contracting-Gebern unerschlossen. Die Attraktivität des Marktes könnte sich durch Senkung der Transaktionskosten deutlich erhöhen. Das oftmals geringe technische Knowhow der Immobilienbesitzer und die Komplexität von Sanierungsprojekten könnten wirksame Argumente für Contracting-Geber sein, um den Wohnimmobilienmarkt zu erschließen. Kommt es im Ergebnis zu einer Belebung des Marktes, dürfte dies wiederum dazu beitragen, durch Produktinnovationen und weitere Standardisierungen von Prozessen und Verträgen die Transaktionskosten weiter zu reduzieren.⁸

Würden Verträge durch eine zentrale und neutrale Stelle standardisiert, könnte dies beispielsweise Nutzern die Angst nehmen, eventuelle Fallstricke in den Verträgen zu übersehen. So könnte das Vertrauen der Contracting-Nehmer in das Produkt erhöht werden und zusätzlich würden die Kosten des einzelnen Vertrags sinken. Diese Stelle könnte zudem den Erstkontakt zwischen den einzelnen Parteien (Contracting-Geber und -Nehmer (insb. Wohnungsbauunternehmen, Großeigentümern, Sozialbauanlagen) und Kreditinstituten (sowie ggf. Rückversicherern) herstellen und gegebenenfalls die unabhängige Beratung der einzelnen Akteure übernehmen. Nähmen Immobilienbesitzer diese zentrale Stelle als verlässlichen Partner wahr, könnte dies das Vertrauen in den Markt erhöhen und so auch zu einer Belebung der Nachfrage führen.

Eine weitere Reduzierung von Transaktionskosten könnte durch die Minimierung der Risiken für den Contracting-Geber erzielt werden. So könnten beispielsweise Contracting-Verträge angeboten werden, die die Erzielung eines bestimmten Effizienznieaus der Immobilie statt einer bestimmten Energieeinsparung garantieren. Dies würde den Überwachungsaufwand des Contracting-Gebers wesentlich reduzieren.⁵ Er würde vermeiden, die Energiekosten der Immobilie vor Projektdurchführung genau bestimmen zu müssen. Zu-

dem würde die Notwendigkeit entfallen, nach der Sanierung bzw. der Umstellung auf Erneuerbare Energien die Energieeinsparung zu überprüfen und eventuelle Verhaltensänderungen oder Veränderungen der Anzahl der Personen im Haushalt zu identifizieren, was aufgrund der herrschenden Informationsasymmetrie stets schwierig ist. Da in diesem Modell Verhaltensänderungen unmittelbar zu Kosten für den Immobilienbesitzer führen und nicht zunächst durch den Contracting-Geber identifiziert werden müssten, haben die Immobilienbesitzer ebenfalls einen höheren Anreiz auf die Energieeinsparung nach der Sanierung zu achten als beim klassischen Energieeinspar-Contracting. Allerdings würde beim Contracting, das lediglich die Effizienzstufe eines Gebäudes garantiert wahrscheinlich die Möglichkeit der Finanzierung über die Energie-Service-Gesellschaft wegfallen, da eine Vertragsbeziehung über die Fertigstellung des Sanierungsprojektes hinaus schwierig sein könnte. Ebenso gehen in diesem Modell Teile der ökonomischen Risiken (z. B. Preis- oder operationelle Risiken) wieder auf den Immobilieneigentümer über. Ein unabhängiger Energieberater, der die Sanierung begleitet, könnte das Risikomanagement für den Immobilieneigentümer vereinfachen. Er könnte den Eigentümer sowohl beratend beim Vertragsabschluss unterstützen, als auch nach Abschluss der Sanierungsarbeiten die technische Einstellung der Anlagen optimieren und Schulungen zum sachgerechten Verhalten durchführen. So könnte die Energieeinsparung zusätzlich erhöht werden.

Auch die Bündelung von Sanierungsprojekten oder großräumigere Umstellung auf Erneuerbare Energien kann einen wertvollen Beitrag zur Reduzierung der Transaktionskosten leisten. So könnten beispielsweise größere Mehrfamilienhäuser oder auch ganze Quartiere gemeinsam Sanierungsvorhaben durchführen. Insgesamt mag die Attraktivität bei der Sanierung vermieteter Mehrfamilienhäuser mit einem Eigentümer am größten sein, da hier Skalenerträge genutzt werden können. Beispielsweise entstehen Kosten für Vertrags-

abschluss und Planung nur einmal, was die Effizienz der Sanierungsprojekte erhöht. Bei Projekten mit einem Eigentümer ist die rechtliche Struktur zudem einfacher, als wenn beispielsweise Eigentümergemeinschaften involviert sind.

Die Umsetzung einer einzelnen hier beschriebenen Maßnahme wird voraussichtlich nicht ausreichen, um die Transaktionskosten für den Contracting-Geber in ausreichender Höhe zu reduzieren und so den Markt zu beleben. Daher sind wohl ein Maßnahmenmix sowie eine sorgfältige Abstimmung der einzelnen Maßnahmen notwendig.

Fazit

Energiespar-Contracting hat das Potenzial sowohl für Contracting-Geber als auch -Nehmer ein attraktives Modell zur Sanierung von Wohnimmobilien zu sein. Da dieses Modell Immobilienbesitzern die Möglichkeit bietet, ohne hohe Anfangsinvestitionen, technisches Knowhow und Projektrisiken ganzheitlich energetisch sanieren zu können, kann es dazu beitragen die Sanierungsquote in Deutschland zu erhöhen und das Ziel eines nahezu klimaneutralen Gebäudebestand bis 2050 zu erreichen. Jedoch tragen insbesondere die derzeit noch sehr hohen Transaktionskosten dazu bei, dass der Contracting-Markt im Wohnimmobilienbereich bislang klein ist. Das kann verbessert werden: Werden Transaktionskosten zum Beispiel durch Standardisierung, innovative neue Vertragsformen, Risikodiversifizierung und Bündelung geschmälert, erhöht sich auch die Attraktivität für die Contracting-Geber.

Insgesamt zeigen die Ausführungen, dass zur Erhöhung der Attraktivität von Einspar-Contracting umfangreiche Maßnahmen umgesetzt werden müssen und daher ein hohes Maß an Engagement aller Beteiligten erfordern. Ansonsten bleibt die Erschließung des Energiespar-Contracting Marktes für den Wohnimmobilienbereich eine große Herausforderung. ■

¹ Vgl. BMWi (2014), Nationaler Aktionsplan Energieeffizienz, Stand 2014.

² Vgl. Shang, T., Zhang, K., Liu, P., Chen, Z., Li, X. and X. Wu (2015). What to allocate and how to allocate?—Benefit allocation in Shared Savings Energy Performance Contracting Projects. *Energy*, 9160-71.

³ Vgl. EESI (2011), EESI Training modules, Chapter 4: EPC financial concepts, limits, interests and recommendations. http://www.european-energy-service-initiative.net/fileadmin/user_upload/gea/training_modules/Module_4.pdf

⁴ Vgl. Lee, P., Lam, P. and W. Lee (2015), Risks in Energy Performance Contracting (EPC) projects. *Energy & Buildings*, 92116-127.

⁵ Ástrmarsson, B., Jensen, P. A. and E. Maslesa (2013). Sustainable renovation of residential buildings and the landlord/tenant dilemma. *Energy Policy*, 63355-362; Offermann, R., Seefeld, F., (2013). *Der Deutsche Contracting Markt*.

⁶ Vgl. Polzin, F., von Flotow, P. and C. Nolden (2016), What encourages local authorities to engage with energy performance contracting for retrofitting? Evidence from German municipalities. *Energy Policy*, 94317-330.

⁷ Vgl. Bertoldi, P., Hinnells, M. and S. Rezessy (2006), Liberating the power of Energy Services and ESCOs in a liberalised energy market.

⁸ Vgl. Pätäri, S. and K. Sinkkonen (2014), Energy Service Companies and Energy Performance Contracting: is there a need to renew the business model? Insights from a Delphi study. *Journal Of Cleaner Production*, 66264-271.