

# Geld für nichts – Passivenergie statt Wärme liefern

*Der spezifische Wärmebedarf in Neubaugebieten sinkt rapide, aber auch im Bestand geht es den Energieverschwendern an den Kragen. Mit erfreulichen Aspekten fürs Klima, aber negativen Aussichten für Erdgasversorger oder Wärmelieferanten. Mit dem richtigen Konzept können jedoch auch Energieversorgungsunternehmen vom langfristigen Trend profitieren.*

**B**ei aller ökologischen Orientierung deutscher Energieversorgungsunternehmen (EVU) – Passivhäuser sind für viele ein rotes Tuch. Denn Baugebiete mit einem hohen Anteil an Passivhäusern führen den Gas- oder Wärmelieferanten in eine Kostenfalle: Geringe Abnahmemengen ermöglichen keine wirtschaftliche Versorgung. Doch selbst im Altbaubestand sorgen Modernisierungen für zurückgehende Verbrauchswerte. Neuerschließungen und Verdichtungsaktionen können den tendenziell sinkenden Wärmebedarf nicht mehr kompensieren. Steigende Energiekosten beschleunigen die energetische Optimierung des Gebäudebestands. Auch im Neubau fällt den Bauherren der Schritt vom Niedrigenergie- zum Passivhaus leichter. Gleichzeitig sind Kostensenkungspotenziale bei den EVU bereits weitgehend ausgeschöpft; Investitionen und Instandhaltung lassen sich nicht weiter herunterfahren. Personalkosten gelten in schlanken Unternehmen als feststehende Größe.

## Trendsetter statt Getriebener

Doch gerade Passivhäuser können den Energieversorgern aus der Patsche helfen (**Abb. 1**). Denn der passivhausbedingte Mehraufwand und die höhere Komplexität dieser Bauweise gegenüber herkömmlichen Gebäuden öffnen ein durchaus lukratives Geschäftsfeld. Und zwar nicht nur bei Einfamilienhäusern: Besonders interessant sind Mehrfamilienhäuser aus den 50er- und 60er-Jahren des letzten Jahrhunderts.

Unter dem Namen Zweite Miete entwickelte die Planungs- und Entwicklungs-

gesellschaft PassivHausKonzepte aus Hannover die Idee zum umsetzungsreifen Geschäftsfeld weiter. Dabei haben Planer Torsten Schwarz und Architekt Rainer Wildmann nicht nur Energieversorger im Blick. „Grundsätzlich steht unser Konzept der Zweiten Miete auch Wohnungsbaugesellschaften und Finanzinstituten offen“, erläutert Schwarz. Jedoch spreche die

warum sich für Energieversorger die Zweite Miete besonders lohnt.

Besonders im Blick hat PassivHausKonzepte die massenhaft in deutschen Städten vorhandenen Altbauten aus den 50er-Jahren. Damals bescherte die Wohnungsnot den Städten kompakte, häufig dreigeschossige Häuser, meist mit kleinen



Abb. 1: Passivhaussiedlung Lummerlund am Kronsberg

Quelle: energy/Stadtwerke Hannover AG

Nähe des Themas zur Energieversorgung sowie das Know-how vieler EVU mit Contracting-Dienstleistungen und Wärmeabrechnung dafür, dass Stadtwerke oder Regionalversorger als Erstes auf den Zug aufspringen. Und außerdem: „Bei den Gas- und Wärmeversorgern ist der Druck am größten. Banken haben keinen Einbruch im Geschäft durch Passivhäuser und Energiesparen“, begründet Schwarz,

Zimmern und wenig Gesamtfläche. Heute ist der Gebäudewert gering: Wohnungen mit 40 Quadratmetern Wohnfläche und schlechter Ausstattung. Und: Viele Gebäude müssen jetzt nach rund 50 Jahren saniert werden. Investitionen sind notwendig, um die Immobilie weiter erfolgreich bewirtschaften zu können. „Hier liegen optimale Grundlagen für unser Konzept der Zweiten Miete vor“, freut sich

Architekt Wildmann. Die Umsetzung des Konzeptes ist einfach, die Idee allerdings noch ungewöhnlich und daher erklärungsbedürftig.

**Mieter bezahlen für Energie, die sie nicht benötigen**

Nach dem Konzept von Schwarz und Wildmann werden die nur noch schwer zu vermietenden Gebäude saniert und mit modernen Wohnungszuschnitten ausgestattet. Doch die Hannoveraner gehen gleich einen Schritt weiter: Sie machen aus dem Altbau ein Passivhaus (siehe **Kasten: Pilotprojekt Edwin-Oppler-Weg**). Die hierfür gegenüber der einfachen Sanierung notwendigen Kosten übernimmt ein Investor, zum Beispiel das örtliche Stadtwerk. Der wesentliche Unterschied gegenüber dem so genannten Einspar-Contracting: Die Nutznießer der Energieeinsparung, also die Bewohner, refinanzieren durch ihre Mieten den Mehraufwand, nicht der Eigentümer der Immobilie.

Wie funktioniert die Refinanzierung? Das Konzept der Zweiten Miete unterscheidet zwischen der Kaltmiete für den Gebäudestandard (gemäß EnEV) und der Lieferung von so genannter Passivenergie, also den eingesparten Heizkosten durch die höherwertige Passivhausbauweise. Der Eigentümer der Immobilie bekommt weiterhin eine Kaltmiete – das EVU wird jedoch nicht für die Gas- oder Wärmelieferung bezahlt, sondern erhält einen monatlichen Betrag, der den Nebenkosten für Heizung und Warmwasser vor der Modernisierung entspricht (Abb. 2).

Die Zweite Miete organisiert also die passivhausbedingten Investitionen – zum Beispiel Fenster, Dämmung, Lüftungstechnik und Qualitätssicherung – außerhalb der Gebäudefinanzierung. Die kapitalisierten Erträge für die Passivenergie sichern die Refinanzierung der Investitionen. Allerdings hat Wildmann für Energieversorger eine bittere Pille: Die bei Stadtwerken üblichen Renditeerwartungen für neue Projekte im Kerngeschäft von zwölf Prozent sind mit der Zweiten Miete nicht direkt zu erwirtschaften. Da bei Gebäuden der Abschreibungshorizont mit 50 Jahren rund doppelt so lang ist wie bei der Energieversorgung, ist die Eigenkapitalrenditeerwartung auf rund sechs Prozent zu halbieren. Zu dieser Rendite müssen jedoch andere Effekte hinzugezählt werden. Denn die EVU profitieren von zwei wesentlichen Vorteilen:

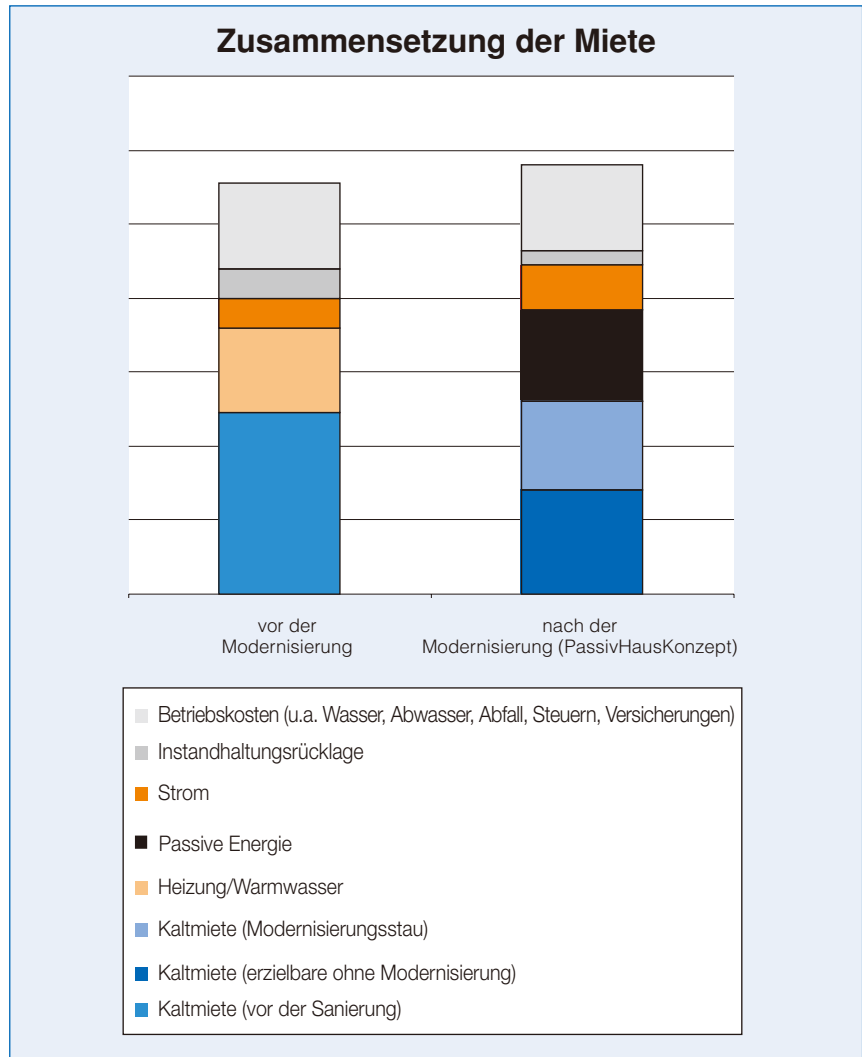


Abb. 2: Mietkosten im Überblick: Durch die Modernisierung steigt die realisierbare Kaltmiete. Mit der Lieferung von Passivenergie können Energieversorger die entfallende Wärmelieferung kompensieren.

**Vorteile des Konzeptes Zweite Miete**

**Energieversorger**

- Wirtschaftlichere Erschließung von Wohnquartieren
- Verlauf von Passivenergie
- Gesonderte steuerliche Abschreibung

**Eigentümer**

- Geringeres Ausfallrisiko
- Refinanzierung der Mehrinvestitionen
- Höhere Gebäudequalität
- Höherer Gebäudewert

**Mieter**

- Warmmiete
- Höherer Wohnkomfort
- Langfristige Kostensicherheit

**Investoren**

- Höhere kalkulierbare Mieterträge
- Höherer Beleihungswert
- Höherer Wiederverkaufswert

**Arbeitsmarkt**

- Qualifizierte Tätigkeitsfelder

**Klimaschutz/Volkswirtschaft**

- Niedrigerer Schadstoffausstoß
- Verringerte Abhängigkeit von Energieimporten
- Stärkung dezentraler Energieversorgungsstrukturen
- Verbesserung von innerstädtischen Wohnquartieren

## Pilotprojekt Edwin-Oppler-Weg

Für das gründerzeitliche Mehrfamilienhaus im Sanierungsgebiet „Nordstadt“ in Hannover zeigte die Prüfung der Bausubstanz: Die Sanierung und der Umbau des Hauses zu einem Passivhaus ist wirtschaftlich möglich.

Unter dem Slogan „Warmer Mantel und warme Mütze“ begannen die Arbeiten. Hierbei wurden die Wohnungsgrundrisse neu gestaltet und neue Wohnflächen geschaffen. Weit gehend vorgefertigte Elemente für eine eigenständige Fassadenkonstruktion führten zu einer vergleichsweise kostengünstigen Wärmedämmung. Die semizentrale Haustechnik mit zentralisierter Warmwasserversorgung und dezentralen Lüftungsanlagen, eine Wärmepumpe und niedertemperierte Wandheizflächen ermöglichen im Inneren die Auslegung des Miethauses als Passivhaus.

Das positive Image des Passivhausprojektes erleichterte die notwendigen Absprachen mit Nachbarn und Baubehörden: So stimmten sowohl die Nachbarn als auch die Baugenehmigungsbehörde der Überschreitung der Grenzabstandsvorschriften durch die passivhausbedingten Mehrstärken für die Wärmedämmung zu.



Quelle: PassivHausKonzepte mbH

Quelle: PassivHausKonzepte mbH

Das Mehrfamilienhaus wurde ökologisch und niedrigerenergetisch saniert.

Sie können zum Beispiel Neubaugebiete – auf die sich das Konzept selbstverständlich auch anwenden lässt – monoenergetisch erschließen und somit ihre Kosten weiter optimieren. Und sie erzielen Deckungsbeiträge bei Kunden, die kaum noch wirtschaftlich versorgt werden können. Denn dass die Idee der Zweiten Miete sich verbreitet, daran zweifelt Wildmann nicht: „Die Wohnungswirtschaft erwartet im Schnitt eine Rendite von zwei bis sieben Prozent – daher gibt es hier keine Renditehürde für unser Konzept“, zeigt Wildmann eine andere Möglichkeit der Umsetzung ohne Mitwirkung eines Energieversorgers auf. Selbst die Bauwirtschaft könnte sich als Investor beteiligen, hätten die Unternehmen durch die höheren Investitionen doch größere Aufträge. Und die erforderliche Qualität können Billiganbieter nur selten bieten. Ein Plus für einheimische Bauunternehmer.

### Es funktioniert

Dass hinter der Idee der Zweiten Miete ein funktionierendes Konzept steckt, haben Schwarz und Wildmann bereits bewiesen: Denn in eigenen Projekten setzen sie es schon um. „Die technischen Probleme sind gelöst. Gerade die kompakten 3-Geschosser eignen sich grund-

sätzlich gut zur Sanierung zum Passivhaus“, führt Architekt Wildmann das Wesentliche an. Der wirtschaftliche Rahmen hängt jeweils vom einzelnen Objekt ab, aber gerade hier könnten sie Kooperationspartnern das langjährige Know-how rund um Passivhäuser bieten. „Unser Konzept kann ein EVU zu 80 Prozent übernehmen und als eigenen Geschäftsbereich etablieren“, sagt Schwarz. Anpassungsbedarf gäbe es neben den erwähnten wirtschaftlichen Gesichtspunkten auch in rechtlicher Hinsicht. „Um Rechtssicherheit zu erlangen, sind die jeweiligen Konstellationen bei den Projekten zu berücksichtigen. Da kann es je nach Unternehmen unterschiedliche Anforderungen geben“, betont Wildmann einen äußerst wichtigen Punkt. Doch bei den eigenen Projekten habe man bislang immer eine passende Lösung gefunden, zum Beispiel auch über entsprechende Eintragungen ins Grundbuch. Übrigens stehen auch Fachleute der Mietervereine der Idee positiv gegenüber.

In einer überschlägigen Rechnung gibt PassivHausKonzepte die passivhausbedingten Investitionskosten mit mindestens 75 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche an. Bei derzeitigen Energiekosten

sind rund 75 Cent pro Quadratmeter für Passivenergie zu erzielen (wobei sich dieser Wert auf Grund von regionalen Besonderheiten ändern kann). Hierin sind 65 Cent für die Investitionen und Rendite und 10 Cent für die weiterhin erforderliche Energie vorgesehen – vor allem zur Warmwasserbereitung und zum Nachheizen bei ungünstigen Wetterlagen. Dies bezieht sich auf Wohneinheiten, die nach dem Umbau eine Größe von 75 bis 150 Quadratmeter aufweisen. Das Risiko, dass die „Wärme-Vollversorgung zum Festpreis“ durch falsches Nutzerverhalten zum wirtschaftlichen Flop wird, hält Schwarz dabei für äußerst gering. Denn die Passivhäuser würden ihre Bewohner automatisch (aber ohne Komforteinbußen) zum richtigen Umgang mit der Wärme erziehen. „Wer unnötigerweise den ganzen Tag das Fenster auf Kipp stehen lässt, bekommt seine Wohnung nicht so schnell warm und macht es deshalb zu“, sind die Erfahrungen von Schwarz.

Auch die kritische Frage, ob Passivhäuser denn überhaupt genügend Interessenten finden, entschärft die Praxis. Die in Hannover durchgeführten Projekte mit Reihenhäusern und Mietwohnungen hätten zu unterdurchschnittlichen Leerständen geführt. Dabei steht für viele Bewohner nicht der Klimaschutz im Vordergrund. Vielmehr zeigen sie sich vom Komfortgewinn und dem Abkoppeln von den tendenziell steigenden Energiekosten begeistert.

### Autor:

Dipl.-Ing. Jens Voshage  
Freier Journalist  
Heinrich-Jasper-Weg 18  
30457 Hannover  
Tel.: 0511 261399-39  
Fax: 0511 261399-40  
E-Mail: [journalist@voshage.org](mailto:journalist@voshage.org)

### Kontakt:

PassivHausKonzepte  
Projektplanungs- und Entwicklungsgesellschaft mbH  
Kerstingstraße 16  
30173 Hannover  
Tel.: 0511 590909-55  
Fax: 0511 590909-59  
E-Mail: [info@passivhauskonzepte.de](mailto:info@passivhauskonzepte.de)  
Internet: [www.passivhauskonzepte.de](http://www.passivhauskonzepte.de) ■