



# Contracting in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (2. Auflage)

## Energieeffizienz, Marktvolumen, Potenziale, Wettbewerb

Die Studie ist ab sofort erhältlich und umfasst 852 Seiten.

- Differenzierte Kundenanalyse bei Wohnungsbau- und -verwaltungsgesellschaften, Immobiliengesellschaften und -verwaltern, Facility-Managern
- Marktvolumen, -entwicklung und -potenziale bis 2015
- Wettbewerbsanalyse und -profile

- Vergleich/Entwicklung 2004/2007
- Energieeffizienzpotenziale
- Handlungsfelder Vertrieb, Marketing
- Strategieoptionen für EVU/Stadtwerke und Contractoren

Die Entwicklung der Energiepreise, das Einsparen von Energie bzw. eine Steigerung der Energieeffizienz sind neben weiteren die wesentlichen Themen, die die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft im Hinblick auf die Wärmeversorgung aktuell beschäftigt (vgl. Abbildung links). Contracting als Vertragsform für das Erbringen von Energiedienstleistungen gewinnt in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft – auch und gerade vor dem Hintergrund des von 2008 an vorgeschriebenen Energieausweises für Wohn- und Gewerbegebäude – zunehmend an Bedeutung, unter anderem:

- zur Umsetzung von Effizienzverbesserungen in Energieerzeugungs- und -nutzungsanlagen,
- um den Anforderungen der Kunden (z.B. Konzentration auf Kernkompetenzen) gerecht zu werden und deren finanzielle Situation zu berücksichtigen,
- nicht zuletzt: zur aktiven Positionierung von EVU/Stadtwerken als Energiedienstleister sowie als Kundenbindungsmaßnahme.

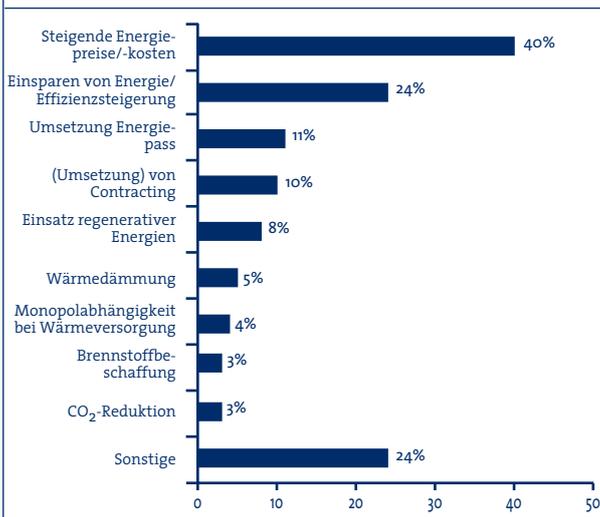
Gleichwohl stehen der weiteren Marktentwicklung aber trotz positiver Gerichtsurteile der letzten Monate nach wie vor insbesondere rechtliche Hindernisse im Weg.

Wo aber liegen konkret die Herausforderungen bei der Umsetzung von Contracting-Projekten? Welche Rahmenbedingungen bestimmen die »Alternative Contracting« in den Unternehmen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft?

Auf der Basis einer umfangreichen Befragung von Wohnungs- und Immobiliengesellschaften sowie Contracting-Anbietern vermittelt die Studie umfassendes Basiswissen für die Entscheidungen im Zusammenhang mit dem Aufbau bzw. Ausbau des Geschäftsfeldes Contracting in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, z.B. zu folgenden Fragestellungen:

- Welcher Fortschritt ist im Markt für Contracting in Bezug auf Bekanntheit und Durchdringung zu verzeichnen?
- Welche Rolle spielt das Contracting bei der Erreichung von Energieeffizienzzielen?
- Welche Hemmnisse behindern heute und zukünftig die Markterschließung?
- Welche Anforderungen stellen die Zielkundengruppen an die Dienstleistung und die Anbieter von Contracting?
- Welches Wachstum ist im Contracting-Markt zu erwarten?
- Wie stellt sich der Wettbewerb dar?
- Wie können sich Anbieter von Contracting (neu) positionieren?

Welche Themen bewegen die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft derzeit im Hinblick auf die Wärmeversorgung? (Mehrfachnennungen möglich)



- Als Besteller der 1. Auflage erhalten Sie 5% Rabatt (vgl. Seite 4).

- Contracting-Markt differenziert nach Regionen:

Weitere Teilmärkte können nach Bedarf stärker regional differenziert und in einer größeren Detaillierung dargestellt werden. Die Regionen können individuell festgelegt werden (z.B. nach Bundesländern, Landkreisen).

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

## Ziel und Nutzen der Studie

Die Studie knüpft an die Ergebnisse der 1. Auflage „Contracting in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft“ und weiterer Contracting-Studien an. Neben differenzierten Aussagen über die Ausgangssituation und Anwenderanforderungen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaftsunternehmen erfolgt insbesondere eine detaillierte Analyse des Marktes.

Auf der Basis einer umfangreichen Befragung von Branchenvertretern und einer transparenten Analyse der erwarteten Entwicklungen in diesem Contracting-Teilmarkt werden strategische und operative Entscheidungen unterstützt und Empfehlungen zum Auf- bzw. Ausbau der eigenen Marktposition gegeben.

## Methodik

trend:research setzt verschiedene Field- und Desk-Research-Methoden ein. Neben umfangreichen Intra- und Internet-Datenbank-Analysen (inkl. Zeitschriften, Publikationen, Konferenzen, Geschäftsberichte usw.) wurden für die Potenzialstudie mehr als 100 strukturierte Interviews mit folgenden Zielgruppen durchgeführt:

- Wohnungswirtschaft
- Immobilienwirtschaft
- EVU/Stadtwerke
- Contractoren
- Experten (Verbände, Institutionen usw.)

Die dargestellten Analysen und Ergebnisse wurden mit Hilfe der o.g. Interviews und Expertengespräche erarbeitet. Die Auswertung der Anforderungen und Erwartungen führt zu abgesicherten Aussagen über Markt, Wettbewerb, Trends sowie Strategien.

## An wen sich die Studie richtet

Die Potenzialstudie hilft Contracting-Anbietern, Energieversorgern, Querverbundunternehmen, Stadtwerken und weiteren Dienstleistern, zukünftige Contracting-Potenziale in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft einzuschätzen und das eigene Angebot bzw. die eigene Strategie vor diesem Hintergrund auszurichten.

Der Nutzen ergibt sich z.B. für Vorstände, Geschäftsführer, Marketing, Vertrieb, Strategie, Unternehmens- und Konzernplanung und -entwicklung, Leiter Contracting, Leiter kundennahe Anlagen u.ä.

## Contracting in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (2. A

## Inhalt der Studie

<b>1</b>	<b>Management Summary</b>	<b>28</b>	<b>4</b>	<b>Zielkundengruppen: Kundenanalyse und Anwenderanforderungen</b>	<b>254</b>
<b>2</b>	<b>Allgemeine Grundlagen</b>	<b>86</b>	4.1	Wohnungswirtschaft	255
2.1	Einleitung	86	4.1.1	Marktsituation	255
2.2	Ziele und Nutzen	87	4.1.2	Kundenstruktur	257
2.3	Aufbau und Methodik	88	4.1.3	Anwenderanforderungen	260
2.4	Definitionen und Abgrenzungen	96	4.1.3.1	Status quo im Contracting	263
2.4.1	DIN 8930-5/ Definition auf Anbieterseite	97	4.1.3.2	Vor- und Nachteile des Contracting	265
2.4.1.1	Energieliefer-Contracting	97	4.1.3.3	Präferenzen bzgl. der Anbieter	268
2.4.1.2	Einspar-Contracting	98	4.1.3.4	Präferenzen bzgl. bestimmter Brennstoffe/ Technologien	269
2.4.1.3	Technisches Anlagenmanagement	98	4.1.3.5	Gründe für Nicht-Nutzung von Contracting	274
2.4.1.4	Finanzierungs-Contracting	99	4.2	Immobilienwirtschaft	281
2.4.1.5	Weitere	99	4.2.1	Marktsituation	281
2.4.2	Definition der Kunden/ Nachfrager	99	4.2.2	Kundenstruktur	286
2.4.3	Weitere Contracting-Begriffe	100	4.2.3	Anwenderanforderungen	288
2.4.3.1	Anlagen-Contracting	100	4.2.3.1	Status quo im Contracting	290
2.4.3.2	Performance-Contracting	101	4.2.3.2	Vor- und Nachteile des Contracting	294
2.4.3.3	Betriebsführungs-Contracting	102	4.2.3.3	Präferenzen bzgl. der Anbieter	297
2.4.4	Zusammenfassung der Contracting-Varianten	102	4.2.3.4	Präferenzen bzgl. bestimmter Brennstoffe/ Technologien	299
<b>3</b>	<b>Rahmenbedingungen</b>	<b>105</b>	4.2.3.5	Gründe für Nicht-Nutzung von Contracting	305
3.1	Rahmenbedingungen in der Energiewirtschaft	105	4.3	Vergleich 2004 und aktuell	312
3.1.1	Strommarkt	106	4.3.1	Anwenderanforderungen an Contracting-Anbieter	314
3.1.2	Erdgasmarkt	109	4.3.2	Status quo im Contracting	318
3.1.3	Wärmemarkt	112	4.3.3	Vor- und Nachteile von Contracting	320
3.1.4	Unbundling	113	4.3.4	Präferenzen bezüglich der Anbieter	325
3.1.5	Bundesnetzagentur	116	4.3.5	Präferenzen bei bestimmten Brennstoffen und Technologien	326
3.1.6	Kyoto-Protokoll, Emissionshandel	119	4.3.6	Gründe für Nicht-Anwendung von Contracting	333
3.1.7	Umwelt/ Klimaschutz	125	<b>5</b>	<b>Anwendungsbeispiele in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft</b>	<b>339</b>
3.2	Rechtliche Rahmenbedingungen im Contracting-Umfeld	130	5.1	Realisierte/ Geplante Contracting-Projekte (geographische Übersicht)	339
3.2.1	...in der EU	130	5.2	Wohnungswirtschaft	342
3.2.2	...in Deutschland	133	5.2.1	Energieliefer-Contracting	342
3.2.2.1	EnWG	133	5.2.2	Einspar-Contracting	347
3.2.2.2	EEG	135	5.2.3	Technisches Anlagenmanagement	347
3.2.2.3	EEWärmeG	146	5.2.4	Finanzierungs-Contracting	347
3.2.2.4	Ökosteuer/Energiesteuergesetz	147	5.3	Immobilienwirtschaft	348
3.2.2.5	KWKModG	151	5.3.1	Energieliefer-Contracting	348
3.2.2.6	EnEG/EnEV	156	5.3.2	Einspar-Contracting	351
3.2.2.7	BIMSchG/BimSchV	160	5.3.3	Technisches Anlagenmanagement	355
3.2.2.8	AVBELV	163	5.3.4	Finanzierungs-Contracting	355
3.2.2.9	AVBGasV	163	<b>6</b>	<b>Ausgewählte Technologien</b>	<b>357</b>
3.2.2.10	AVBFernwärmeV	163	6.1	Brennwerttechnik	357
3.2.2.11	HeizkV	165	6.2	Niedertemperaturtechnik	360
3.2.2.12	BetriebskostenV	166	6.3	Technologien zur Nutzung erneuerbarer Energien	362
3.2.2.13	EAG Bau	166	6.3.1	Solarthermische Anlagen/ Photovoltaik	368
3.2.3	...in den Bundesländern	167	6.3.2	Biomasseanlagen	377
3.2.4	...in den Zielkundengruppen	185	6.3.3	Geothermie (inkl. Wärmepumpen)	398
3.3	Rahmenbedingungen in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	194	6.4	Konventionelle, Neue und KWK-Technologien	410
3.3.1	Demographie	194	6.4.1	Blockheizkraftwerke	410
3.3.2	Konjunktur	198	6.4.2	Gasturbinenanlage mit Wärmerückgewinnung	413
3.3.3	Konjunktur in der Wohnungswirtschaft	200	6.4.3	Stirlingmotor	415
3.3.4	Konjunktur in der Immobilienwirtschaft	208	6.4.4	Inverse Gasturbinen	416
3.3.5	Leerstand	214			
3.3.6	Einführung des Energieausweises	218			
3.4	Förderprogramme, -möglichkeiten	225			
3.5	Vergleich der Rahmenbedingungen 2004 und aktuell	251			



## ANTWORT/BESTELLUNG

Zurück im Briefumschlag an:

trend:research GmbH  
Institut für Trend- und Marktforschung  
Parkstraße 123  
28209 Bremen

oder per

**Fax an: 0421 . 43 73 0-11**

- Hiermit bestellen wir die Potenzialstudie (Nr. 10-1002-2) »Contracting in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (2. Auflage)« zum Preis von EUR 3.700,00 und   zusätzl. Kopien (je EUR 400,00) - alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. -

- Als Besteller der 1. Auflage erhalten wir **5% Rabatt**.

- Wir sind an einer differenzierten Betrachtung des Contracting-Marktes in der Region interessiert:
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

- Bitte senden Sie uns das **Studienverzeichnis Contracting** zu.

- Bitte senden Sie uns das **Studienverzeichnis 2008** zu.

- Hiermit bestellen wir   Exemplar(e) des trend:buch Energiewirtschaft 2006/2007 zum Preis von je EUR 98,00. - zzgl. gesetzl. MwSt., zzgl. Versand -

So sind wir auf Sie aufmerksam geworden.

- Erhalt dieser Disposition
- Internet
- Empfehlung durch \_\_\_\_\_
- Presseartikel in \_\_\_\_\_
- Sonstiges \_\_\_\_\_

### ADRESSE

FIRMA	
NAME	
FUNKTION	
STRASSE	
PLZ/ORT	
TEL./FAX	
E-MAIL	
<input type="radio"/> nein	Wir sind damit einverstanden, von trend:research per E-Mail den Newsletter zu erhalten.
<input type="radio"/> nein	Wir sind damit einverstanden, von trend:research per E-Mail weitere Informationen über aktuelle Studien oder Veranstaltungen zu erhalten.
Hiermit bestätige ich, Copyright und Urheberrechte zu wahren und die Studie oder Teile davon auf keine Weise zu vervielfältigen oder weiterzugeben:	
Datum	Unterschrift/Stempel
	11-0102-164

**trend:research**  
Institut für Trend- und Marktforschung

### TREND:RESEARCH

trend:research unterstützt die Unternehmen beim Wandel in liberalisierten Märkten. Dazu werden Trend- und Marktforschungsstudien aktuell und exklusiv erarbeitet, für einzelne oder mehrere Auftraggeber. Umfangreiche eigene (Primär-) Marktforschung, gemischt mit Erfahrungen und Wissen aus liberalisierten Märkten und dessen dosierter Transfer, aufbereitet mit eigener Methodik, führt zu nachvollziehbaren Aussagen mit hohem Wert. Die interdisziplinäre Zusammensetzung der Projektteams - auch mit externen Experten - garantiert die ganzheitliche Betrachtung und Bearbeitung der Themen.

Schwerpunkt sind Untersuchungen für und in sich stark wandeln-den Märkten, z.B. in den liberalisierten Energie- und Entsorgungsmärkten.

trend:research liefert Studien, Informationen und Untersuchungen an über 90% der größeren EVU und unterstützt damit existenzielle Entscheidungen - die Referenzliste erhalten Sie auf Anfrage.

### Konditionen

Die Potenzialstudie »Contracting in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (2. Auflage)« kostet EUR 3.700,00 (persönliches Exemplar).

Zusätzliche Kopien (Verwendung nur innerhalb des Unternehmens) stellen wir Ihnen zu EUR 400,- pro Kopie zur Verfügung. Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Zahlungsweise ist per Überweisung oder Scheck innerhalb von 14 Tagen nach Rechnungsstellung. Als Besteller der 1. Auflage erhalten Sie 5% Rabatt.

Bei gleichzeitiger Bestellung anderer Studien (s.u.) bieten wir Ihnen 10% Mengenrabatt.

Die Studie ist ab sofort erhältlich.

### Weitere Studien

- trend:research gibt weitere Studien heraus, z.B.:
- Wärmemarkt Deutschland 2015**, 12/07, 1.165 S., EUR 4.900,00
  - Energiedienstleistungen 2015**, 01/07, 992 S., EUR 4.900,00
  - Biomasse-Contracting**, 06/06, 697 Seiten, EUR 3.900,00
  - Einspar-Contracting**, 04/06, 717 S., EUR 3.900,00
  - Contracting bei Kommunen und öffentlichen Einrichtungen**, 05/05, 578 S., EUR 3.400,00
  - Contracting in der Industrie**, 02/05, 620 S., EUR 4.600,00
  - Kälte-Contracting**, 11/06, 720 S., EUR 3.500,00
  - Der Markt für Contracting in Österreich**, 01/05, 600 S., EUR 4.900,00
  - Gasvertrieb 2007: Potenziale, Vertriebswege und Produktentwicklungen**, 11/05, 644 S., EUR 3.900,00

Weitere Informationen können Sie mit diesem Formular anfordern oder im Internet unter [www.trendresearch.de](http://www.trendresearch.de) abrufen.

©trend:research, 2008