HEIMLADEN

LADEINFRASTRUKTUR IM MEHRFAMILIENHAUS

So klappt es in der Praxis

ÜBER UNS

SOPHIA SPEICHER

- Seit 2022 Key Account Managerin bei HEIMLADEN
- Langjährige Erfahrung im Bereich Ladeinfrastruktur und Immobilienwirtschaft
- Begleitung von Ladeinfrastrukturprojekten von der Anfrage bis zur Beauftragung

WAS WIR MACHEN

HEIMLADEN ist der führende Branchenexperte für Ladelösungen in Mehrfamilienhäusern und Büroimmobilien. Als bundesweit tätiger Full-Service-Partner übernehmen wir die Planung, Umsetzung und den Betrieb von Ladeinfrastruktur und haben bereits über 10.000 Stellplätze in unserer Verantwortung.

UMFRAGE

Haben Sie bereits Berührungspunkte mit Ladeinfrastruktur im Mehrfamilienhaus gehabt?

AGENDA

01	Warum jetzt handeln?
02	In drei Schritten zur Ladelösung
03	Lösungsansätze im Vergleich
04	Praxisbeispiel
05	Fragen und Antworten

WARUM JETZT HANDELN?

Rahmenbedingungen, Nachfrage und Chancen im Überblick

DIE NOTWENDIGKEIT VON LADELÖSUNGEN

Die Beliebtheit von Elektroautos steigt stetig und damit auch die Nachfrage nach einer Wallbox am eigenen Stellplatz. Die Verfügbarkeit von Ladepunkten spielt eine zunehmend zentrale Rolle und zeigt, dass Wohnen und Mobilität gemeinsam gedacht werden müssen.

85 % der Ladevorgänge

finden am Wohnort oder Arbeitsplatz statt

34 % der E-Auto-Fahrer

leben in Mehrfamilienhäusern

7 % der Mehrfamilienhäuser

sind mit Ladeinfrastruktur ausgestattet

RECHTLICHE VERPFLICHTUNGEN

Wohnungseigentumsgesetz (WEMoG)

Wohnungseigentümer und Mieter haben einen Anspruch auf die Installation einer Wallbox

Das Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz (GEIG) wird durch die EU-Gebäudeenergieeffizienz-Richtlinie (EPBD) verschärft

Ab spätestens Mitte 2026 gelten bei Neubau und Renovierungen von Wohngebäuden mit mehr als drei Stellplätzen deutlich strengere Vorgaben als bisher:

- Vorverkabelung von 50% der Stellplätze
- Installation von Leitungsinfrastruktur an allen restlichen Stellplätzen
- Im Neubau: Errichtung von min. einem Ladepunkt

AKTUELLE FÖRDER-MÖGLICHKEITEN IN NRW

Für Vermieter:innen und Mieter:innen von Wohnimmobilien, Eigentümer:innen innerhalb einer WEG, Personengesellschaften und juristische Personen

Förderung von Grundinstallation

Die Errichtung der Grundinstallation auf Parkplätzen mit mindestens 20 Stellplätzen wird mit **20 % der zuwendungsfähigen Ausgaben bis maximal 50.000 €** gefördert.

Förderung von Ladestationen

Der Erwerb und die Errichtung von Ladepunkten an Mietgebäuden und an Wohnungseigentumsanlagen wird mit **40 % bzw. bei großen Unternehmen 20 % der zuwendungsfähigen Ausgaben bis maximal 1.500€ je Ladepunkt** gefördert.

DIE TYPISCHEN FRAGEN UND BEDENKEN

LADEINFRASTRUKTUR IM MEHRFAMILIENHAUS – GEHT NICHT?

GEHT DOCH!

IN DREI SCHRITTEN ZUR LADELÖSUNG

Von der Bedarfsanalyse bis zur Wahl der Ladelösung – so gelingt der Weg

IN 3 SCHRITTEN ZUR LADELÖSUNG

1 Bedarfsanalyse & Bereitschaft

2 Informationsbeschaffung

3 Wahl der geeigneten Ladelösung

IN 3 SCHRITTEN ZUR LADELÖSUNG

1 **Bedarfsanalyse & Bereitschaft**

2 Informationsbeschaffung

3 Wahl der geeigneten Ladelösung

1. BEDARFSANALYSE

Führen Sie bei den Bewohnern der Immobilie eine Bedarfsanalyse durch.

Klären Sie dabei folgende Aspekte:

- Gegenwärtigen und zukünftigen Bedarf
- Technische und infrastrukturelle Anforderungen
- Finanzierung und Kostenverteilung
- Zukunftssicherheit

Tipp: Nutzen Sie für die Bedarfsanalyse digitale Umfragetools wie bspw.

Microsoft Forms

Google Forms

Survio

IN 3 SCHRITTEN ZUR LADELÖSUNG

1 Bedarfsanalyse & Bereitschaft

2 **Informationsbeschaffung**

3 Wahl der geeigneten Ladelösung

2. INFORMATIONSBESCHAFFUNG

- Informieren Sie sich über aktuelle Gesetze, Vorschriften und Förderungen zur Ladeinfrastruktur in WEGs
- Prüfen Sie, falls vorhanden, die Teilungserklärung und Gemeinschaftsordnung auf Einschränkungen oder Vorgaben
- Tragen Sie die (technischen) Informationen über die Immobilie zusammen

IN 3 SCHRITTEN ZUR LADELÖSUNG

1 Bedarfsanalyse & Bereitschaft

|

2 Informationsbeschaffung

|

3 **Wahl der geeigneten Ladelösung**

LÖSUNGSANSÄTZE IM VERGLEICH

Technische Lösung | Betreibermodell | Finanzierung

LÖSUNGSANSÄTZE IM VERGLEICH

Technische Lösung | Betreibermodell | Finanzierung

EINZELLÖSUNG

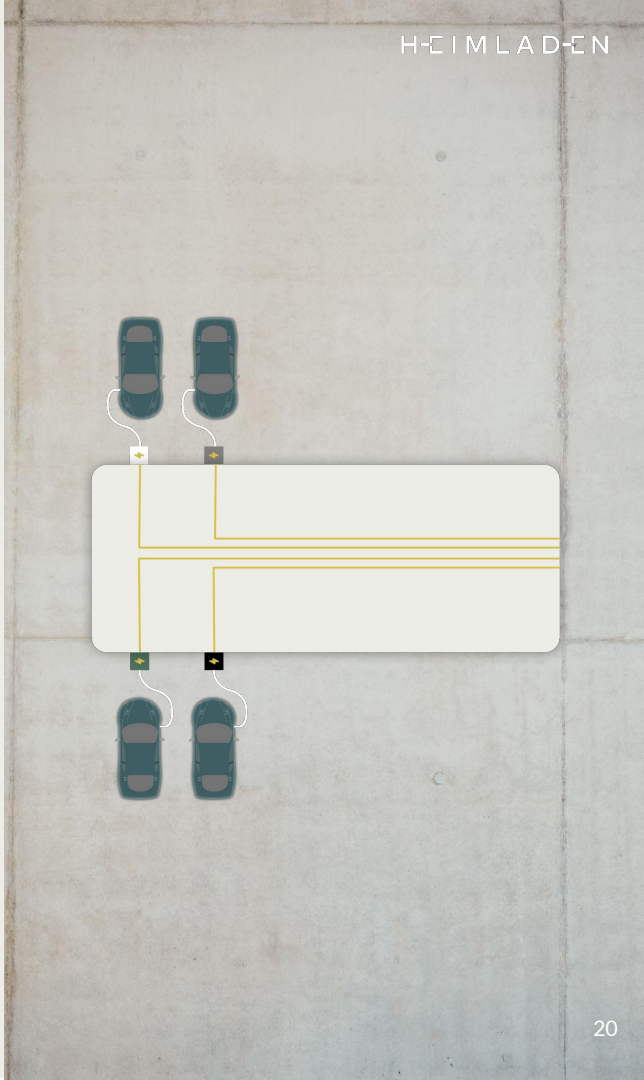
Jeder beantragt und installiert eine eigene Ladestation. Es gibt **kein übergreifendes Gesamtkonzept**, die Ladepunkte sind technisch nicht aufeinander abgestimmt.

VORTEILE

- Keine gemeinsame Abstimmung erforderlich

NACHTEILE

- Unkoordinierte Technik und dadurch mögliche Netzüberlastung
- Keine Skalierbarkeit für zukünftigen Bedarf
- Ungleichbehandlung von Stellplatznutzer:innen



SHARING-LÖSUNG

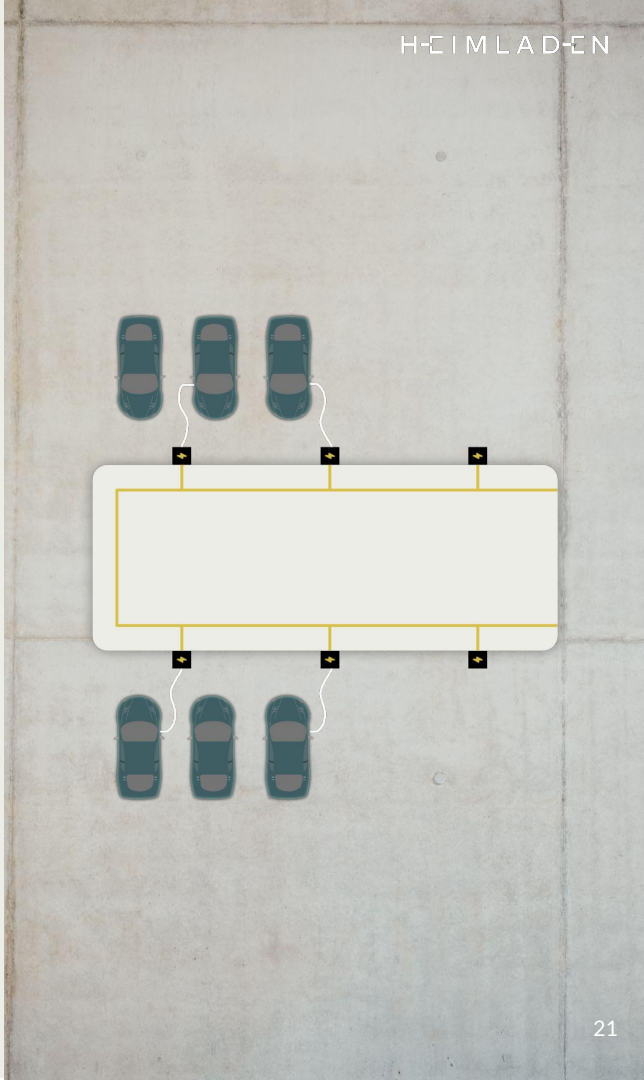
Mehrere **Nutzer:innen teilen sich Ladestationen**, die entweder zwischen fest zugeordneten Stellplätzen oder an einem zentralen Ladebereich ohne feste Stellplatzzuordnung installiert sind.

VORTEILE

- Kosteneffiziente Variante durch Aufteilung der Kosten

NACHTEILE

- Nutzungskonkurrenz: Keine ständige Verfügbarkeit eines Ladepunktes
- Begrenzte Zukunftsfähigkeit bei steigender Anzahl an E-Autos
- Eichrechtskonformes Abrechnungssystem erforderlich



STARRER AUSBAU

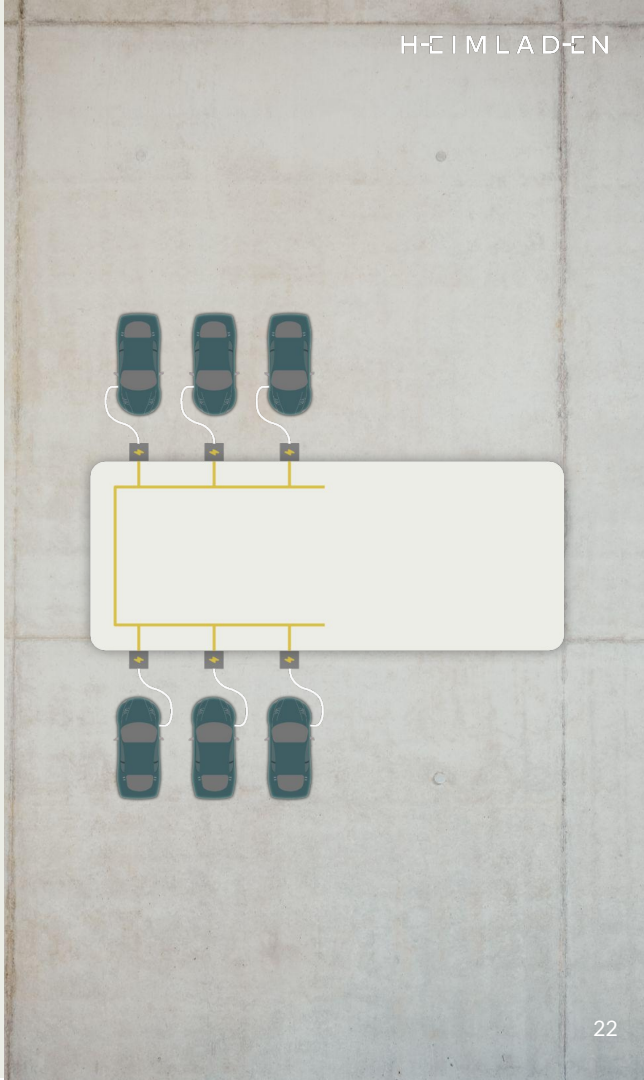
Die **Anzahl der Ladepunkte wird vorab fix bestimmt** und die Stellplätze mit personengebundenen Ladestationen ausgestattet.

VORTEILE

- Genau auf den aktuellen Bedarf ausgelegt
- Augenscheinlich: Im ersten Schritt günstiger

NACHTEILE

- Kann nicht mit dem Bedarf wachsen
- Spätere Erweiterung der Ladelösung ist mit sehr hohen Kosten verbunden



SKALIERBARER AUSBAU

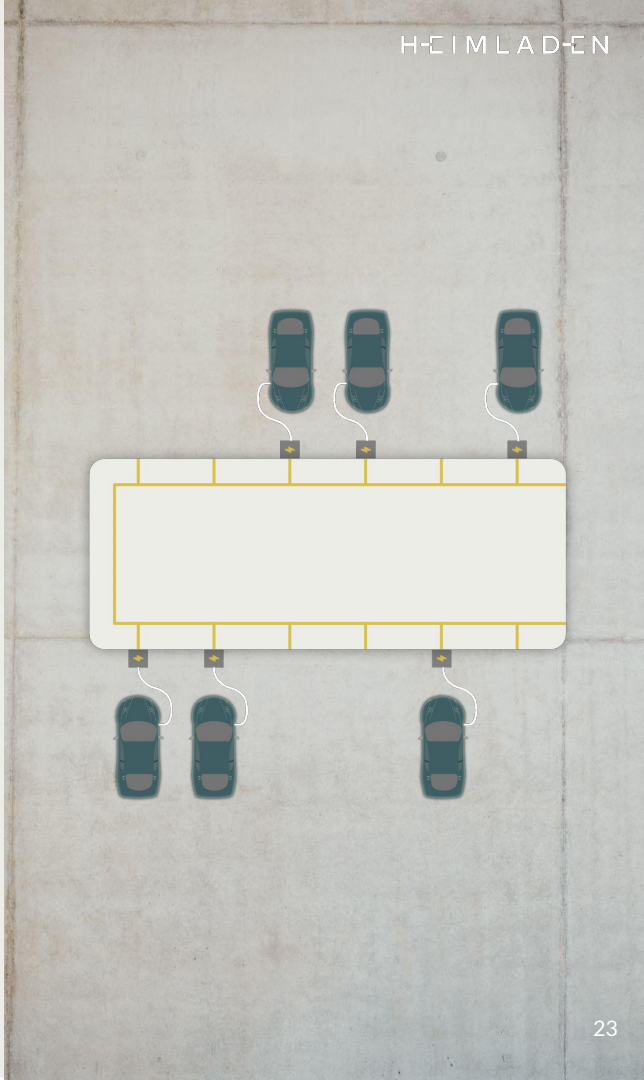
Aufbau einer zentralen **Grundinstallation für alle** Stellplätze und **flexible Nachrüstungsmöglichkeit** einer personengebundenen Ladestation an den fest zugeordnete Stellplätzen.

VORTEILE

- Ständige Verfügbarkeit für die Nutzer:innen
- Dank zukunftsfähigem Aufbau keine späteren Investments in die Grundinstallation mehr nötig
- Optimale Auslastung dank Skalierbarkeit

NACHTEILE

- Höheres Anfangsinvestment nötig



LÖSUNGSANSÄTZE IM VERGLEICH

Technische Lösung | **Betreibermodell** | Finanzierung

EIGENBETRIEB

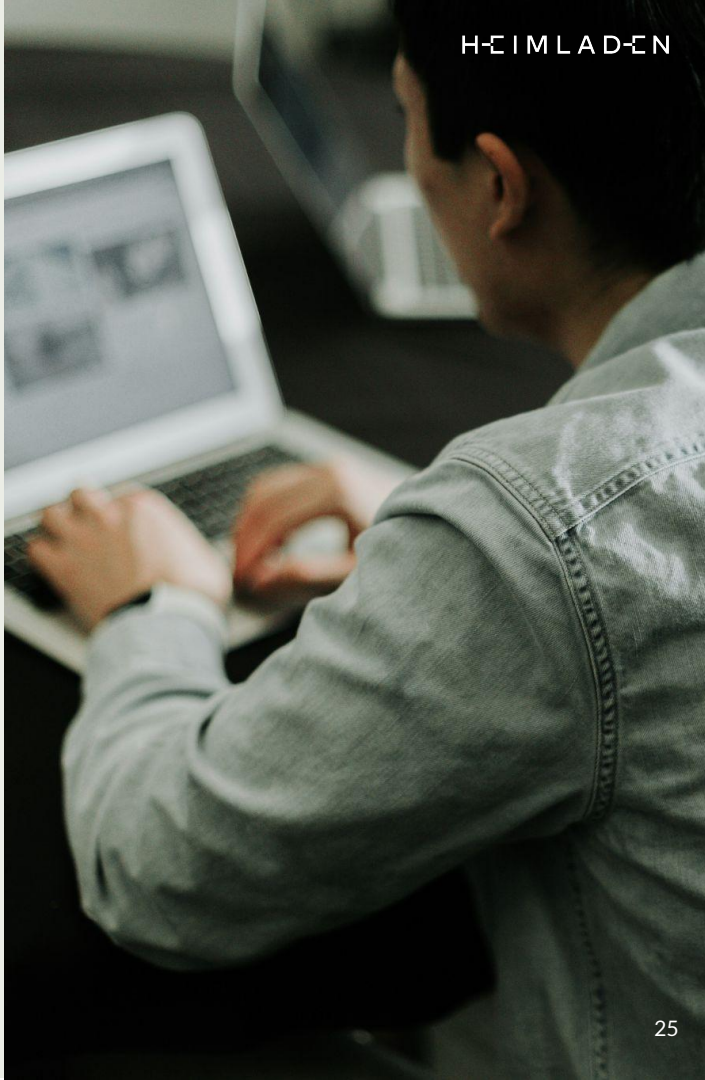
Der **Eigentümer/Verwalter** übernimmt die Organisation der Planung und Umsetzung und den Betrieb, die Abrechnung und Wartung **vollständig selbst**.

VORTEILE

- Maximale Kontrolle und Entscheidungsfreiheit

NACHTEILE

- Hoher organisatorischer und personeller Aufwand
- Fachliches Know-how muss intern aufgebaut werden
- Hohes Risiko bei Betrieb, Abrechnung und Rechtssicherheit
- Gefahr der „gewerblichen Infizierung“ bei Stromlieferung und Abrechnung
- Erhöhtes Ausfallrisiko bei fehlenden Service-Strukturen



TEIL-SERVICE-MODELL

Die **Planung, Umsetzung, Betrieb, Stromlieferung, Abrechnung und Wartung** werden zwischen dem Eigentümer/Verwalter und **einem oder mehreren Dienstleistern** aufgeteilt.

VORTEILE

- Möglichkeit, eigene Partner einzubinden
- Mehr Kontrolle über Teilbereiche

NACHTEILE

- Höherer Koordinations- und Schnittstellenaufwand
- Ggf. unklare Verantwortlichkeiten im Störungsfall
- Gefahr der „gewerblichen Infizierung“ bei Stromlieferung und Abrechnung
- Langsamerer Projektfortschritt durch Abstimmungsprozesse

FULL-SERVICE-MODELL

Ein Dienstleister übernimmt die gesamte Planung, Umsetzung, Betrieb, Stromlieferung, Abrechnung und Wartung.

VORTEILE

- minimale Belastung für Eigentümer und Verwaltung
- Professioneller Betrieb und zuverlässiger Support
- Rechtssicherheit durch klare Verantwortlichkeit

NACHTEILE

- geringere Flexibilität bei der Auswahl einzelner Komponenten
- Teilweise Abhängigkeit vom gewählten Dienstleister

LÖSUNGSANSÄTZE IM VERGLEICH

Technische Lösung | Betreibermodell | **Finanzierung**

ZERO-INVEST-MODELL

Der Aufbau der Ladeinfrastruktur wird **durch den Ladeinfrastruktur-Anbieter finanziert.** Die Ladeinfrastruktur bleibt in dessen Besitz.

VORTEILE

- Kein eigenes Kapital erforderlich

NACHTEILE

- Abhängigkeit von Vertragsbedingungen und Anbieter
- Konditionen können sich nach Vertragsende verschlechtern
- Risiko des Rückbaus bei Vertragsende und entstehende Versorgungslücke für Nutzer:innen

EIGENFINANZIERUNG

Der Aufbau der Ladeinfrastruktur wird **durch den/die Eigentümer der Immobilie finanziert**.

VORTEILE

- Ladeinfrastruktur bleibt im Eigentum der Immobilienbesitzer
- Betreiber kann bei Bedarf gewechselt werden
- Langfristige Wertsteigerung der Immobilie
- Fördermittel können Investitionskosten deutlich senken
- Refinanzierung über Modernisierungsumlage möglich

NACHTEILE

- Anfangsinvestition notwendig
- Kapitalbindung auf Seiten des Eigentümers

LÖSUNGSANSÄTZE IM VERGLEICH

Unsere Empfehlungen

UNSERE EMPFEHLUNG ZUR TECHNISCHEN LÖSUNG

INTELLIGENT UND ZUKUNFTSFÄHIG INVESTIEREN

1. **Wirtschaftliche Planung durch Bedarfserhebung:**

   Ermitteln Sie den aktuellen und zukünftigen Bedarf durch Umfragen unter den Mieter:innen.

2. **Aufbau in Etappen: Zukunftsfähige Grundinstallation und skalierbare Erschließung:**

   Schaffen Sie eine skalierbare Basis, die eine flexible Nachrüstung ermöglicht. So bleiben Sie zukunftssicher, ohne sofort voll zu investieren.

UNSERE EMPFEHLUNG ZUM BETREIBERMODELL

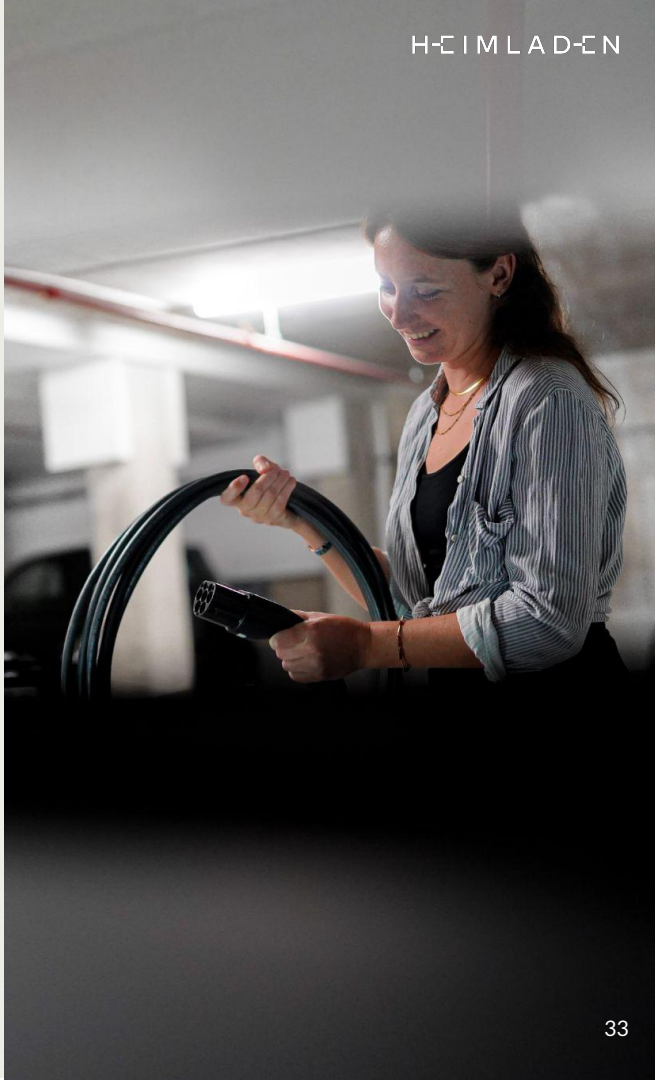
LADEINFRASTRUKTUR ALS SERVICE – NICHT ALS DAUERBAUSTELLE

1. **Full-Service-Ansatz wählen**

   Mit einem spezialisierten Full-Service-Anbieter erhalten Sie Planung, Installation, Betrieb, Wartung und Support aus einer Hand. Die Lösungen sind auf die Wohnungswirtschaft zugeschnitten und berücksichtigen auch Mieter- und Eigentümerwechsel.

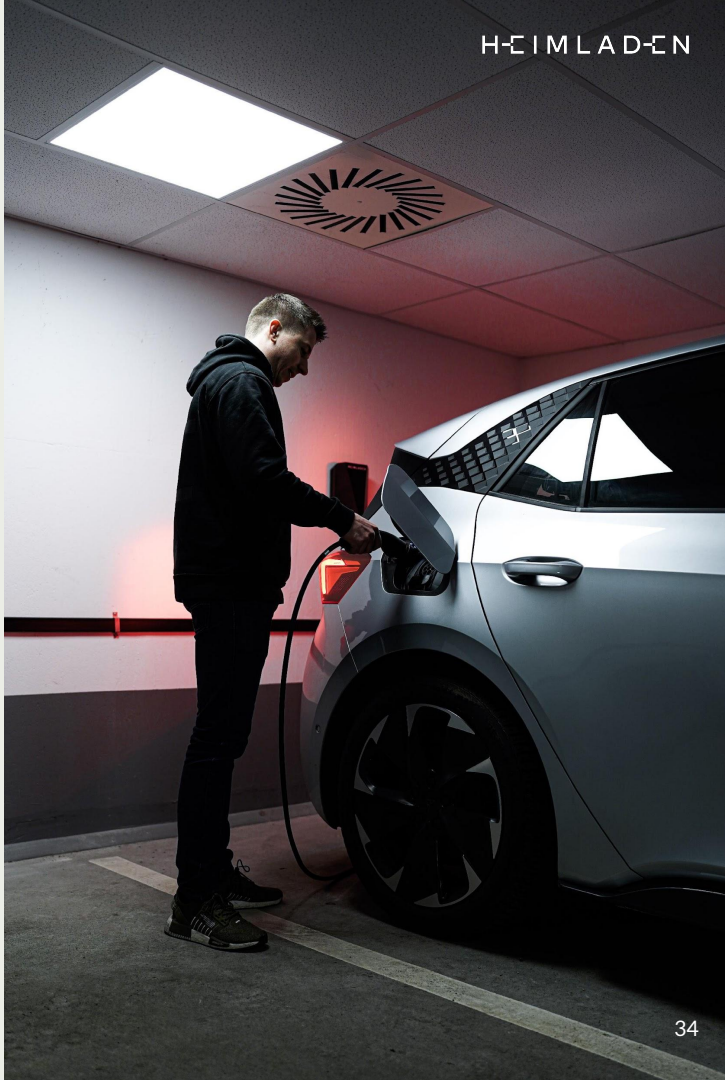
2. **Klare Aufteilung der Kosten**

   Die Grundinstallation wird idealerweise vom Eigentümer finanziert, um spätere Probleme zu vermeiden. Flexible Lösungen erlauben die Aufteilung der Kosten zwischen Eigentümer und Mieter z.B. über ein smartes Wallbox-Abo.



3. LADELÖSUNG AUSWÄHLEN

- Holen Sie Angebote ein
- Angebote anhand von Vorteilen, Nachteilen, Angebotsbestandteilen und Kosten vergleichen
- Beantragung von Fördermitteln und Zuschüssen (Förderzusage muss vor der Beauftragung erteilt werden)
- Beschluss fassen



PRAXISBEISPIEL

Von der Herausforderung zur Lösung – ein Best Practice

HEIMLADEN LADELÖSUNG IN EINER BESTANDSIMMOBILIE

66	100%	20
Tiefgaragen-Stellplätze	Der Stellplätze elektrisch erschlossen	Stellplätze mit Lademöglichkeit

Durch eine modulare Ladeinfrastruktur bieten sich den Bewohner:innen der Wohnungs-eigentümergemeinschaft “Fünf Freunde” individuelle Wahlmöglichkeiten:

Gefördert vom Land NRW

- Elektrische Erschließung aller Stellplätze
- Dank der Grundinstallation hat jeder Eigentümer die Wahl den eigenen Stellplatz um eine Wallbox-Vorbereitung zu ergänzen.
- Wurde eine Wallbox-Vorbereitung installiert, können Bewohner:innen entscheiden, ob sie eine Wallbox kaufen oder im Abo nutzen möchten. Die Aufrüstung erfolgt ohne erneute Bauarbeiten.
- Ob Wallbox-Abo oder -Kauf - in unserem Rundum-Sorglos-Service sind Betrieb, Wartung, Kundenservice, sowie Stromlieferung und Abrechnung inklusive.

IHRE FRAGEN

Was möchten Sie noch wissen?

ZUSAMMENFASSUNG

1 LADEINFRASTRUKTUR IST EIN “MUST-HAVE”

Ladeinfrastruktur ist kein Zusatz, sondern Teil zukunftsfähiger Gebäude. Sie steigert die Attraktivität und den Wert Ihrer Immobilie.

2 HERAUSFORDERUNGEN SIND ALLE LÖSBAR

Die Herausforderungen rund um Ladeinfrastruktur im Mehrfamilienhaus sind mit dem richtigen Konzept und kompetenten Partnern vollständig lösbar.

3 SKALIERBARKEIT SICHERSTELLEN

Ein entscheidender Erfolgsfaktor für eine zukunftsfähige Ladeinfrastruktur ist ihre Skalierbarkeit – sie muss mit dem Bedarf mitwachsen können.

4 PROFESSIONELLEN PARTNER SUCHEN

Das richtige Betriebsmodell sorgt für klare Zuständigkeiten, minimalen Aufwand und rechtssicheren Betrieb.

IHRE ANSPRECHPARTNER

Sophia Speicher

Key Account Managerin

0152 530 971 23

sophia@heimladen.de

Gesprächstermin vereinbaren

Christian Arians

CTO & Co-Founder

0931 663 912 36

technik@heimladen.de

Jetzt Kontakt aufnehmen: