www.oeko.de

ROSA LUXEMBURG STIFTUNG

Öko-Institut

Bonjour Wärmepumpe: Integrierte Angebote für vulnerable Haushalte im Eigenheim nach französischem Vorbild

Studie im Auftrag der Rosa-Luxemburg-Stiftung

Freiburg und Berlin, Oktober 2026

Autorinnen und Autoren

Malte Bei der Wieden
Madita Kramer
Katja Schumacher
Öko-Institut Consult gGmbH

Sibylle Braungardt
Öko-Institut e.V.

Öko-Institut Consult gGmbH
info@oeko-consult.de
oeko-consult.de

Büro Freiburg
Merzhauser Straße 173
79100 Freiburg
Telefon +49 761 45295-0

Büro Berlin
Borkumstraße 2
13189 Berlin
Telefon +49 30 405085-0

Büro Darmstadt
Rheinstraße 95
64295 Darmstadt
Telefon +49 6151 8191-0

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung 3

1 Einleitung 4

2 Zielgruppe und Hemmnisse 5

2.1 Abgrenzung und Relevanz der Zielgruppe 5

2.2 Finanzierungshemmnisse 7

2.3 Umsetzungshemmnisse 7

2.4 Aktive Ansprache der Zielgruppe 8

3 Bestehende Förderung beim Heizungstausch 8

3.1 Einkommens-Bonus in der BEG 8

3.2 KfW-Ergänzungskredit 10

4 Anforderungen an ein Unterstützungsangebot zum Umstieg auf Wärmepumpen 11

5 Finanzierungsmodelle für Wärmepumpen 12

5.1 Kauf: Direktkauf, Ratenkauf, Kreditfinanzierter Kauf, Mietkauf 13

5.2 Miet- bzw. Third-Party-Ownership-Modelle: Leasing, Contracting und Heat-as-a-Service 14

5.3 Vergleichende Bewertung für ein soziales Angebot 16

6 Vorbild Frankreich: Integrierte Wärmepumpen-Angebote für vulnerable Haushalte 18

6.1 Zielsetzung 18

6.2 Ablauf 19

6.3 Einbindung bestehender Förderungen 20

6.4 Umsetzung durch ausgewählte Konsortien 21

7 Vorüberlegungen zur Finanzierbarkeit von Wärmepumpen in Deutschland 23

7.1 Literatur-Review für Deutschland 23

7.2 Optionen für eine bessere Verfügbarkeit des KfW-Ergänzungskredits 24

8 Lösungsvorschlag: Förderwettbewerb für integrierte Wärmepumpen-Angebote für einkommensschwache Haushalte 26

8.1 Elemente der Ausgestaltung 26

8.2 Beispiel zur Vollkostenrechnung 30

9 Ausblick 31

Zusammenfassung

Die Wärmewende stellt selbstnutzende Eigentümer*innen mit geringem Einkommen vor besondere Herausforderungen. Viele verfügen nur über geringe finanzielle Rücklagen und leben zugleich in älteren Ein- und Zweifamilienhäusern mit erheblichem Investitionsbedarf. Neben der hohen Anfangsinvestition erschweren der organisatorische Aufwand, die Finanzierung sowie die Koordination von Beratung, Förderung und Installation den Umstieg auf eine Wärmepumpe.

Die bestehenden Förderinstrumente adressieren einen wesentlichen Teil des finanziellen Problems bereits: Über die Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) können einkommensschwache selbstnutzende Eigentümer*innen beim Heizungstausch Förderquoten von bis zu 80 % erhalten. Der KfW-Ergänzungskredit soll darüber hinaus den verbleibenden Eigenanteil sowie die Zwischenfinanzierung des Zuschusses ermöglichen. In der Praxis ist dieser Kredit jedoch nur eingeschränkt zugänglich. Denn die Vergabe erfolgt über Hausbanken, für die kleine Förderkredite wenig attraktiv sind. Außerdem scheitern insbesondere ältere Menschen mit geringem Einkommen häufig an der Bonitätsprüfung bei der Kreditvergabe.

Als Vorbild untersucht die Studie das französische Programm „*Offres intégrées pompes à chaleur*“. Dabei werden Förderung, Finanzierung, Installation, Wartung, Effizienzmonitoring und Stromlieferung durch einen zertifizierten Akteur zu einem schlüsselfertigen Angebot gebündelt. Der verbleibende Eigenanteil wird in eine Ratenzahlung überführt. Zielvorgabe ist es, dass die monatliche Belastung für Installation und Betrieb unter den bisherigen Kosten einer fossilen Heizung liegt.

Für Deutschland schlagen wir einen Förderwettbewerb für integrierte Wärmepumpen-Angebote vor. Stadtwerke, Energiedienstleister oder spezialisierte Wärmepumpenanbieter sollen integrierte Full-Service-Angebote für einkommensschwache Haushalte entwickeln. Bestandteile sind ein zentraler Ansprechpartner, die Integration der BEG-Förderung, eine günstige Ratenfinanzierung des verbleibenden Eigenanteils (ggf. unter Einbezug des KfW-Ergänzungskredits), Installation, Wartung, Effizienzmonitoring mit Performance-Garantie sowie ein günstiger Stromtarif. Nach französischem Vorbild sollen die monatlichen Kosten dafür unter denen einer fossilen Wärmeversorgung liegen. Um Anreize für Anbieter zu schaffen, soll eine zusätzliche Förderung vergeben werden. Ihre Höhe soll in einem Wettbewerb ermittelt werden.

Durch das Programm können bestehende Förderinstrumente besser miteinander verbunden, organisatorische Hemmnisse abgebaut, vulnerable Haushalte aktiv erreicht und Energiearmut verringert werden.

1 Einleitung

Bis Mitte 2026 schließen die Großstädte ihre kommunale Wärmeplanung ab, bis Mitte 2028 folgen die übrigen Gemeinden. In den kommunalen Wärmeplänen werden viele Gebiete ausgewiesen, in denen die Wärmeversorgung künftig vor allem mit Wärmepumpen erfolgen soll. Technische Fortschritte und Lernkurven beim Handwerk ermöglichen den effizienten Einsatz von Wärmepumpen inzwischen in fast allen Gebäuden – auch ohne umfassende Sanierung oder eine Fußbodenheizung.[1] Auch ökonomisch zahlt sich der Umstieg auf eine Wärmepumpe in der Regel aus.

Im Mittelpunkt dieser Studie stehen selbstnutzende Eigentümer*innen mit geringem Einkommen und wenigen finanziellen Rücklagen, die in Ein- und Zweifamilienhäusern oder Reihenhäusern leben. Kapitel 2 beschreibt, warum der Wechsel zu einer Wärmepumpe gerade für diese Haushalte oft herausfordernd ist. Zum einen können sie durch die hohe Anfangsinvestition finanziell überfordert sein. Zum anderen stellt der technische und organisatorische Aufwand eines Heizungstauschs eine erhebliche Herausforderung und mentale Belastung dar.

Gleichzeitig ist das bestehende Förderregime bereits gut auf diese Zielgruppe zugeschnitten. Die Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) ermöglicht selbstnutzenden Eigentümer*innen mit geringem Einkommen und einer alten fossilen Heizung Förderquoten von bis zu 80 %. Ergänzend kann der KfW-Ergänzungskredit den verbleibenden Eigenanteil sowie eine Zwischenfinanzierung zu stark vergünstigten Konditionen ermöglichen (siehe Kapitel 3). Damit sind wichtige Voraussetzungen für einen sozialverträglichen Heizungstausch beim Wohnen im Eigenheim bereits geschaffen. Es verbleiben jedoch Lücken beim tatsächlichen Zugang zur Finanzierung sowie bei der Information, Organisation und Umsetzung. Kapitel 4 leitet daraus die Anforderungen an ein Unterstützungsangebot ab, das diese noch fehlenden Bausteine ergänzt.

Ziel der Studie ist es, einen Lösungsvorschlag zu entwickeln, der diese Lücken beim Umstieg auf eine Wärmepumpe schließt. Die ursprüngliche Forschungsfrage war, ob und wie ein Modell für „Social Leasing“ von Wärmepumpen in Deutschland ausgestaltet werden kann. Dazu werden in Kapitel 5 zunächst unterschiedliche Finanzierungs- und Geschäftsmodelle anhand realer Wärmepumpenangebote verglichen. Kapitel 6 analysiert die aktuellen Entwicklungen des französischen Programms *„Offres intégrées pompes à chaleur“*, das als Vorbild für integrierte Wärmepumpenangebote für vulnerable Haushalte dient.

Mit Blick auf Deutschland stellt Kapitel 7 zunächst bestehende Vorschläge von Wissenschaft und Stakeholdern vor. Außerdem werden Vorüberlegungen geschildert, wie der KfW-Ergänzungskredit besser zugänglich gemacht werden könnte. Der zentrale Lösungsvorschlag der Studie weicht von einem ursprünglich anvisierten Leasing-Modell ab und wird in Kapitel 8 beschrieben: ein Förderwettbewerb für integrierte Wärmepumpenangebote nach französischem Vorbild, der bestehende Förderung, Finanzierung und umfassende Unterstützung beim Heizungstausch zu einem leicht zugänglichen Gesamtangebot verbindet.

---

[1] Miara (2025): 20 Jahre Feldstudien: Wärmepumpen effizient im Altbau. https://heatpumpswatch.org/de/20-jahre-feldstudien-waermepumpen-effizient-im-altbau/

2 Zielgruppe und Hemmnisse

2.1 Abgrenzung und Relevanz der Zielgruppe

Die Studie konzentriert sich auf selbstnutzende Wohneigentümer*innen mit geringem Einkommen, für die der Umstieg von einer fossilen Heizung auf eine Wärmepumpe trotz bestehender Förderung eine erhebliche finanzielle und organisatorische Herausforderung darstellen kann. Als pragmatische und unmittelbar förderpolitisch anschlussfähige Abgrenzung wird dabei auf die Zielgruppe abgestellt, die im Fokus des Einkommensbonus der Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) steht. Damit wird bewusst auf eine eigenständige Definition von „einkommensschwach“ oder „vulnerabel“ verzichtet.

Im Mittelpunkt stehen selbstnutzende Eigentümer*innen von Ein- und Zweifamilienhäusern. Der vermietete Wohnungsbestand wird nicht betrachtet, da sich dort aufgrund des Auseinanderfallens von Investitionsentscheidung und Heizkostenbelastung sowie der mietrechtlichen Rahmenbedingungen andere Anreiz- und Finanzierungsfragen stellen. Auch Wohnungseigentümergemeinschaften werden nicht gesondert untersucht.

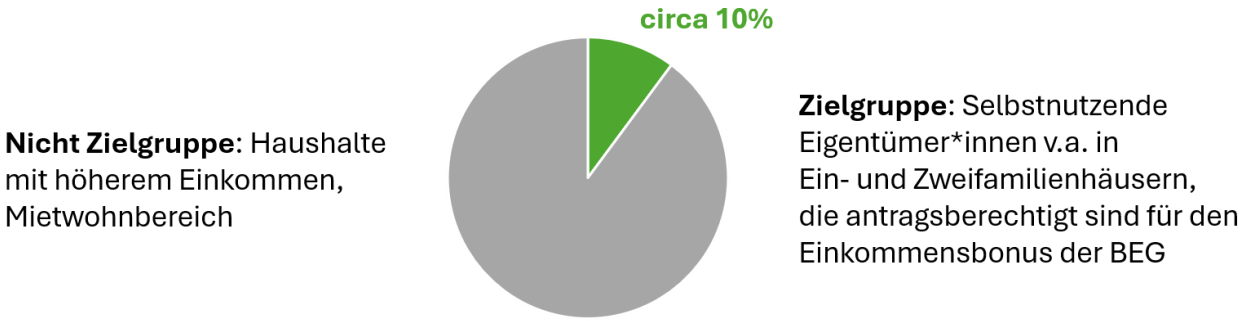
Einkommensschwächere Selbstnutzer*innen machen circa 10 Prozent der Haushalte aus, wie Abbildung 1 verdeutlicht. Damit stellen sie eine relevante Zielgruppe der Wärmewende dar. Dies zeigt eine Untersuchung des Öko-Instituts im Auftrag der Stiftung Klimaneutralität[2]. Sie differenziert den Wohngebäudebestand nach Gebäudetyp, Eigentumsverhältnis und Haushaltsnettoeinkommen und verbindet diese Merkmale mit den bis 2045 erforderlichen Investitionen. Allein 1,6 Mio. selbstnutzende Haushalte in Einfamilienhäusern verfügen demnach über ein monatliches Haushaltsnettoeinkommen von weniger als 2.000 Euro. Weitere 2,4 Mio. Haushalte derselben Wohnform liegen zwischen 2.000 und 2.900 Euro. Damit gibt es einen substanziellen Bestand an selbstnutzenden Einfamilienhäusern, deren Bewohner*innen nur über vergleichsweise geringe laufende Einkommen verfügen. Diese Zahlen decken sich mit der Persona-Analyse des Sozial-Klimarats (2026)[3], die im Segment einkommensschwacher selbstnutzender Eigentümer*innen mit schlechter oder sehr schlechter Anpassungsfähigkeit 1,7 Mio. „Prekäre Eigentümer in älteren Häusern“, 0,7 Mio. „Familien unter finanziellen Druck“ und 2,6 Mio. Haushalte der „Mittelschicht in älteren Häusern“ ausweist.

---

2 Bei der Wieden, Stobbe und Braungardt (2026): Klimaneutraler Gebäudebestand: Wer muss und kann wie viel investieren? https://www.oeko.de/publikation/klimaneutraler-gebaeudebestand-wer-muss-und-kann-wie-viel-investieren/

3 Sozial-Klimarat (2026): Deutschlands Lebensrealität in 16 Personas. Die Handlungsfähigkeit deutscher Haushalte in der Transformation – eine Analyse auf Basis mikrogeografischer Daten. https://sozial-klimarat.de/personas

Abbildung 1: Ungefähre Größenordnung der Zielgruppe



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Bei der Wieden et al. (2026)[2] und Sozial-Klimarat (2026)[3]
Anmerkung: Grobe Abschätzung ohne Auswertung nach dem zu versteuernden Einkommen, das die Grundlage der Antragsberechtigung für den BEG-Einkommensbonus bildet.

Rentner*innen bilden eine bedeutende Gruppe der selbstnutzenden Eigentümer*innen. Knapp 4 Mio. Rentner-Haushalte bzw. etwas mehr als ein Drittel aller Rentner-Haushalte leben im Eigenheim. Oftmals leben sie weiterhin im Familienheim, auch wenn die Kinder ausgezogen sind, und damit in älteren Häusern und auf relativ großen Wohnflächen.[4,5] Sie weisen deutlich höhere Energieverbräuche auf als Nicht-Rentner-Haushalte.[6] Unter den selbstnutzenden Eigentümer*innen mit geringerem Einkommen machen Rentner*innen fast die Hälfte der Haushalte aus.

Gerade für Haushalte mit geringem Einkommen stellt die Transformation des Gebäudebestands eine besondere finanzielle Herausforderung dar. Für alle Haushalte mit weniger als 2.900 Euro Monatsnettoeinkommen, die als selbstnutzende Eigentümer*innen in Einfamilienhäusern leben, ermitteln Bei der Wieden et al. (2026) bis 2045 einen Investitionsbedarf für den Heizungstausch von insgesamt circa 80 bis 120 Mrd. Euro bis 2045, d.h. circa 4 bis 6 Mrd. Euro pro Jahr.[7] Die Überschlagsrechnung des Finanzierungsvolumens verdeutlicht zum einen die Größe der

4 Held, T., Waltersbacher, M. (2015): Wohnungsmarktprognose 2030. Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) im Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (Hg.). https://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/veroeffentlichungen/analysen-kompakt/2015/DL_07_2015.pdf?__blob=publicationFile&v=2

5 Kenkmann, T.; Cludius, J.; Hünecke, K.; Schumacher, K.; Stieß, I.; Friedrich, T.; Nitschke, L.; Raschewski, L.; Meemken, S.; Beermann, A. (2024): Soziale Aspekte von Umweltpolitik im Bedürfnisfeld Wohnen. Umweltbundesamt (Hg.). https://www.umweltbundesamt.de/publikationen/soziale-aspekte-von-umweltpolitik-im-beduerfnisfeld

6 Schumacher, K.; Nissen, C.; Braungardt, S. (2022). Energetische Sanierung schützt Verbraucher*innen vor hohen Energiepreisen – Vorschläge für eine soziale Ausrichtung der Förderung Sanierungskosten und Förderbedarf für vulnerable Hauseigentümer*innen Deutschen Umwelthilfe (Hg.). https://www.oeko.de/fileadmin/oekodoc/Kurzstudie-Sanierung-Ein--und-Zweifamilienhaeuser.pdf

7 Die Summe der Investitionsbedarfe der Gruppen „EFH; Unter 2000 Eink.; Eigentum“ und „EFH; 2000-2900 Eink.; Eigentum“ in Tabelle 2 von Bei der Wieden, Stobbe und Braungardt (2026) multipliziert mit dem Anteil der Heizungsinvestition von 37 % an den Gesamtkosten aus Abbildung 17 ebenda ergibt den unteren Wert der Spanne. Denn in diesem Segment werden weniger energetische Sanierungen durchgeführt und der Anteil der Heizungsinvestition ist höher als im Durchschnitt.

Für eine obere Spanne wird die ermittelte Anzahl von 4 Mio. Haushalten multipliziert mit durchschnittlichen Kosten von 30.000 € pro Wärmepumpe. Dieser Ansatz berücksichtigt nicht, dass Haushalte sich auch an Fernwärme anschließen, wofür auf Haushaltsseite geringere Investitionen erforderlich sind.

Für die jährlichen Investitionsbedarfe wird der Betrag durch 21 Jahre geteilt für den Betrachtungszeitraum von 2024 bis 2045 in der Studie.

Herausforderung, da dieser Investitionsbetrag v.a. durch Förderung erbracht werden muss, und es Finanzierungslösungen braucht. Zum anderen zeigt sie aber auch die Chance für Wärmepumpenanbieter, für dieses Marktsegment Geschäftsmodelle zu entwickeln.

Die Fokussierung auf einkommensschwächere selbstnutzende Eigentümer*innen ist klimapolitisch relevant: Ein erheblicher Teil des Gebäudebestands muss in den kommenden Jahren von fossilen Heizungen auf klimaneutrale Wärmeversorgung umgestellt werden. Auch Haushalte mit geringeren Einkommen und begrenzten finanziellen Rücklagen müssen diesen Wechsel bewältigen. Wohneigentum bedeutet dabei nicht automatisch eine hohe finanzielle Leistungsfähigkeit. Gerade bei älteren selbstnutzenden Eigentümer*innen können ein vergleichsweise wertvolles Immobilienvermögen und gleichzeitig geringe laufende Einkommen und liquide Rücklagen zusammentreffen. Die Investition in eine neue Heizung steht zudem in Konkurrenz zu anderen größeren Ausgaben, beispielsweise für weitere Instandhaltungsmaßnahmen am Gebäude, Mobilität oder altersbedingte Ausgaben. Bei der Wieden, Stobbe und Braungardt (2026) sowie Schumacher et al. (2022) stellen zudem heraus, dass Haushalte mit geringem Einkommen häufiger in älteren Gebäuden wohnen und damit stärker von den anstehenden Investitionsbedarfen betroffen sind.

Aus der Zugehörigkeit zu dieser Zielgruppe folgt allerdings noch nicht, welches Unterstützungsangebot erforderlich ist. Die bestehende BEG adressiert mit ihrer einkommensabhängigen Förderung bereits einen wesentlichen Teil der Investitionskosten. Entscheidend ist daher, welche Hemmnisse auch bei hoher Investitionsförderung verbleiben und dazu führen können, dass anspruchsberechtigte Haushalte den Heizungstausch dennoch nicht umsetzen. Dabei lassen sich insbesondere finanzielle und organisatorische Hemmnisse unterscheiden.

2.2 Finanzierungshemmnisse

Die Investitionskosten einer Wärmepumpe stellen zunächst eine erhebliche finanzielle Hürde dar. Die BEG reduziert diese durch die besonders hohe Förderung für einkommensschwächere Haushalte bereits erheblich. Dennoch verbleibt ein Eigenanteil, der aus eigenen Mitteln oder über eine Finanzierung aufgebracht werden muss. Ein Teil der Haushalte ist dabei grundsätzlich kreditfähig und könnte den nach Förderung verbleibenden Eigenanteil prinzipiell über einen Bank- oder Förderkredit, z.B. den zinsfreien Ergänzungskredit der KfW (KfW-358), finanzieren. Für diese Haushalte besteht das Problem vor allem darin, eine hohe Einmalinvestition in eine tragfähige laufende Belastung zu überführen. Bei einer zweiten Gruppe ist eine klassische Kreditfinanzierung, einschließlich des Ergänzungskredits, dagegen nur eingeschränkt oder gar nicht möglich. Gründe können ein zu geringes verfügbares Einkommen, hohes Alter oder bereits bestehende finanzielle Verpflichtungen sein. Für diese Haushalte stellt sich stärker die Frage, wie der Eigenanteil überhaupt in eine langfristig tragfähige Zahlungsstruktur überführt werden kann.

Hinzu können Liquiditätsbedarfe während der Umsetzung kommen. Ein Unterstützungsangebot sollte daher möglichst verhindern, dass die Haushalte hohe Anfangszahlungen leisten oder zugesagte Förderbeträge zunächst vor- bzw. zwischenfinanzieren müssen. Das ist von der Frage der längerfristigen Finanzierbarkeit des verbleibenden Eigenanteils zu unterscheiden.

2.3 Umsetzungshemmnisse

Der Wechsel zu einer Wärmepumpe ist ein komplexer Kaufvorgang. Es muss geklärt werden, welche Anlage für das Gebäude geeignet ist und welche ergänzenden Maßnahmen erforderlich sind.

Anschließend müssen Angebote eingeholt, Förderung und Finanzierung organisiert, Fachunternehmen beauftragt und die Umsetzung koordiniert werden. Hinzu kommen die Optimierung der Anlage sowie später Wartung und Instandhaltung.

Diese Komplexität stellt ein eigenständiges Hemmnis dar. Gerade Haushalte ohne Erfahrung mit größeren Gebäudeinvestitionen können Schwierigkeiten haben, technische Angebote zu beurteilen und die verschiedenen Schritte zu koordinieren. Entsprechend verlockend ist die Investition in die bekannte Technik des Gas- oder Heizölkessels – trotz schlechterer Wirtschaftlichkeit. Eine hohe Förderung allein reicht daher nicht zwingend aus, wenn die organisatorische Verantwortung für die Umsetzung vollständig beim Haushalt verbleibt.

2.4 Aktive Ansprache der Zielgruppe

Ein geeignetes Unterstützungsangebot sollte deshalb Finanzierung und Umsetzung verbinden. Aus Sicht des Haushalts ist ein Angebot besonders niedrigschwellig, bei dem ein zentraler Ansprechpartner den gesamten Prozess organisiert, von Beratung und technischer Planung über Förderabwicklung, Finanzierung und Installation bis hin zu Wartung und Betriebsoptimierung inklusive einer Performance-Garantie. Der Service-Aspekt ist damit nicht lediglich eine Komfortleistung, sondern adressiert ein eigenständiges Hemmnis. Denn solange die bestehende fossile Heizung funktioniert, besteht ein starker Anreiz, die Investition aufzuschieben, selbst wenn ein finanziell attraktives Förderangebot besteht. Bei einer Havarie muss dann ggf. eine sehr schnelle Entscheidung getroffen werden, die oftmals zugunsten der bestehenden fossilen Technologie ausfällt.

Daher sollte ein Unterstützungsmodell nicht ausschließlich darauf setzen, dass Haushalte selbst aktiv Förderangebote und Umsetzungsmöglichkeiten recherchieren müssen. Stattdessen könnten professionelle Akteure wie Stadtwerke, Energiedienstleister oder spezialisierte Wärmepumpenanbieter einen Anreiz erhalten, anspruchsberechtigte Haushalte aktiv anzusprechen und durch den gesamten Prozess zu begleiten. Voraussetzung wären staatlich definierte Qualitäts- und Verbraucherschutzstandards.

Damit unterscheidet sich ein integrierter Ansatz von einer bloßen Erhöhung der individuellen Investitionsförderung: Er schafft zusätzlich einen Anreiz für professionelle Anbieter, die Transformation für eine bislang schwer erreichbare Zielgruppe aktiv zu organisieren.

3 Bestehende Förderung beim Heizungstausch

3.1 Einkommens-Bonus in der BEG

Der Einbau erneuerbarer Wärmeerzeuger wie Wärmepumpen wird in der Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) in der Richtlinie zu Einzelmaßnahmen (EM) in Form eines direkt ausgezahlten Zuschusses gefördert. Die Förderung fließt überproportional häufig an Personen mit mittlerem oder hohem Einkommen und hoher Qualifikation.[8] Bei der Förderung von Einzelmaßnahmen ist die soziale Zusammensetzung zwar heterogener als bei umfassenden Effizienzhaussanierungen, dennoch besteht weiterhin eine deutliche Konzentration auf finanziell

[8] Heinrich et al. (2026): Förderwirkungen BEG EM 2024. https://www.energiewechsel.de/KAENEF/Redaktion/DE/PDF-Anlagen/BEG/beg-evaluation-2024-beg-em.pdf?__blob=publicationFile&v=1

besser gestellte Haushalte. Für einkommensstarke Haushalte hat die Förderung häufig vor allem die Funktion, Investitionen anzureizen oder deren Wirtschaftlichkeit zu verbessern. Für Haushalte mit geringem Einkommen kommt ihr dagegen eine weitergehende Bedeutung zu: Nur mit einer ausreichend hohen Förderung wird die Investition überhaupt erst finanziell ermöglicht.

Mit dem 2024 eingeführten und im Juli 2026 weiterentwickelten Einkommens-Bonus wurde die Heizungsförderung gezielt stärker auf einkommensschwache Haushalte ausgerichtet. Selbstnutzende Eigentümer*innen mit einem zu versteuernden Haushaltsjahreseinkommen von bis zu 30.000 Euro erhalten einen Einkommens-Bonus von 40 %, bei einem Einkommen zwischen 30.001 und 40.000 Euro beträgt der Bonus 30 % und zwischen 40.001 und 50.000 Euro 10 %. Für Haushalte mit mindestens einem minderjährigen Kind werden die Einkommensgrenzen einmalig um 10.000 Euro angehoben.[9]

Zusammen mit der Grundförderung von 30 % und dem Klimageschwindigkeits-Bonus können Haushalte in der untersten Einkommensstufe derzeit bis zu 80 % der förderfähigen Ausgaben als Zuschuss erhalten. Bei förderfähigen Ausgaben von derzeit maximal 28.000 Euro entspricht dies einem Zuschuss von bis zu 22.400 Euro.[10] Damit wird der verbleibende Eigenanteil für den Heizungstausch erheblich reduziert. Die Reform stärkt damit gerade für Haushalte mit geringem Einkommen die Funktion der BEG als Ermöglichungsinstrument.

Im Förderjahr 2024 wurde der Einkommens-Bonus von 29 % der selbstnutzenden privaten Eigentümer*innen in der Heizungsförderung in Anspruch genommen. Rund die Hälfte der Empfänger*innen des Einkommens-Bonus war 67 Jahre oder älter. Personen im Rentenalter sind damit deutlich überrepräsentiert.[11] Dies ist für die sozialpolitische Ausrichtung der Heizungsförderung besonders relevant, da ältere selbstnutzende Eigentümer*innen häufig zwar über Wohneigentum, zugleich aber über vergleichsweise geringe laufende Einkommen verfügen.

Allerdings verbleibt auch bei sehr hohen Fördersätzen zunächst ein Liquiditätsproblem. Die BEG-Zuschussförderung wird erst nach Abschluss der Maßnahme und nach positiver Prüfung des Verwendungsnachweises ausgezahlt. Die Rechnungen müssen grundsätzlich vorher bezahlt worden sein und ein Nachweis oder eine eidesstattliche Erklärung dafür eingereicht werden. Ein späteres Datum zur Zahlung auf der Schlussrechnung reicht daher formal nicht aus, um die Förderung zur Begleichung derselben Rechnung zu nutzen. Eine Ausnahme besteht bei einer vertraglich vereinbarten Ratenzahlung: In diesem Fall muss zum Zeitpunkt der Einreichung des Verwendungsnachweises lediglich die die erste Rate bezahlt worden sein.[12]

Bei einem klassischen Kauf mit einmaliger Schlussrechnung muss ein Haushalt folglich nicht nur den dauerhaft verbleibenden Eigenanteil, sondern zunächst auch den später ausgezahlten Förderbetrag zwischenfinanzieren. In Hintergrundgesprächen wurde zwar berichtet, dass bereits die Schlussrechnung ausreicht, um den Zuschuss abzurufen, der dann sehr schnell kommt und direkt zur Zahlung der Rechnung verwendet werden kann. Auch erfolgt die Kontrolle nur per Stichprobe. Gerade für Haushalte mit geringen Einkommen und Rücklagen ist dieses Risiko aber in der Regel

---

9 Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2026): Förderrichtlinie für die Bundesförderung für effiziente Gebäude – Einzelmaßnahmen (BEG EM) vom 17. Juli 2026. https://www.energiewechsel.de/KAENEF/Redaktion/DE/PDF-Anlagen/BEG/beg-richtlinien-juli-2026/20260720-beg-einzelmassnahmen.pdf?__blob=publicationFile&v=5

10 Bei Mehrfamilienhäusern sinken die förderfähigen Kosten ab der zweiten Wohneinheit auf 15.000 Euro ab.

11 Heinrich et al. (2026)

12 BMWE (2026) und BMWE (2026a): Antworten auf häufig gestellte Fragen zur BEG (FAQ) - 1.31. https://www.energiewechsel.de/KAENEF/Navigation/DE/Service/FAQ/BEG/faq-beg.html

zu hoch. Trotz eines hohen Fördersatzes stellt die Zwischenfinanzierung somit eine erhebliche Hürde dar.

3.2 KfW-Ergänzungskredit

Diese Finanzierungslücke soll grundsätzlich der KfW-Ergänzungskredit 358/359 schließen. Er kann für in der BEG EM geförderte Wärmepumpen beantragt werden. Der Kredit kann nicht nur den nach Abzug der Förderung verbleibenden Eigenanteil finanzieren, sondern bei Bedarf auch den zugesagten Zuschuss zwischenfinanzieren. Damit adressiert der Ergänzungskredit grundsätzlich beide Liquiditätsprobleme: die Vorfinanzierung des Zuschusses und die Umwandlung des verbleibenden Eigenanteils in eine längerfristige monatliche Zahlung.

Für selbstnutzende Eigentümer*innen ist insbesondere der Ergänzungskredit Plus 358 relevant. Voraussetzung sind Selbstnutzung und Eigentum der Wohneinheit, die die Wärmepumpe versorgt, sowie ein durchschnittliches zu versteuerndes Haushaltsjahreseinkommen von höchstens 90.000 Euro. Der Kredit kann mit Laufzeiten von bis zu 35 Jahren abgeschlossen werden. Während der ersten Zinsbindungsfrist wird ein zusätzlicher Zinsvorteil gewährt. Die Konditionen sind insbesondere bei kürzeren Laufzeiten sehr günstig: Der Zinssatz für eine fünfjährige Laufzeit liegt bei 0,01 %, für zehn Jahre bei rund 1 %. Bei längeren Laufzeiten liegen die Zinssätze höher, aber weiterhin deutlich unter Marktniveau.[13]

Der Ergänzungskredit 359 richtet sich demgegenüber an einen wesentlich breiteren Kreis von Investierenden, darunter Privatpersonen, Wohnungseigentümergemeinschaften, Unternehmen, Gesellschaften bürgerlichen Rechts und weitere juristische Personen. Auch Contractoren können grundsätzlich auf den Ergänzungskredit zurückgreifen. Die Konditionen bewegen sich aber näher am Kapitalmarktniveau.[14]

Grundsätzlich wird das Instrument genutzt: Im KfW-Förderreport 2025[15] werden für KfW-358 und -359 13.661 Zusagen mit einem Volumen von rund 679 Mio. Euro aufgeführt. Allerdings ist nicht bekannt, wie viele Zusagen dabei auf die Finanzierung von Wärmepumpen fallen und wie viele auf umfangreichere energetische Sanierungen. Die durchschnittliche Kreditsumme von circa 49.700 Euro bewegt sich zwischen den Kosten für eine Wärmepumpe und kombinierten Einzelmaßnahmen. Die Inanspruchnahme des Ergänzungskredits ist im Verhältnis zur Zuschussförderung in der BEG allerdings gering. Allein für die private Heizungsförderung weist der KfW-Förderreport 2025 rund 375.000 Zusagen aus. Nur ein kleiner Teil der Förderfälle wird bislang mit einem Ergänzungskredit kombiniert, unter 4 %.[16]

Die naheliegende Erklärung ist, dass ein großer Teil der bisherigen Fördernehmenden über ausreichend Eigenmittel oder andere Finanzierungsmöglichkeiten verfügt. Aus den Förderdaten allein lässt sich allerdings nicht bestimmen, welcher Anteil keinen Kredit benötigt und welcher Anteil

---

13 KfW (2026): Einzelmaßnahmen Ergänzungskredit – Wohngebäude. https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Privatpersonen/Bestehende-Immobilie/F%C3%B6rderprodukte/Einzelma%C3%9Fnahmen-Erg%C3%A4nzungskredit-Wohngeb%C3%A4ude-(358-359)/

14 Ebd.

15 KfW Bankengruppe (2025): Förderreport. https://www.kfw.de/Presse-Newsroom/Pressematerial/F%C3%B6rderreport/KfW-F%C3%B6rderreport_2025.pdf

16 Der Quotient aus Zusagen für den Ergänzungskredit und für die Heizungsförderung ist zu hoch, da sich unter den Zusagen für den Ergänzungskredit nicht nur Heizungstausche verbergen.

einen Kredit benötigt hätte, aber keinen Zugang erhalten hat. Auch gibt es keine Erhebung zu Ablehnungen von Interessent*innen, die den Ergänzungskredit nicht erhalten haben.

Es gibt aber deutliche Hinweise auf ein Zugänglichkeitsproblem. Der Ergänzungskredit kann nicht direkt bei der KfW beantragt werden. Antragstellung, Bonitätsprüfung und Kreditvergabe erfolgen über eine Hausbank. Nicht alle Kreditinstitute bieten die KfW-Ergänzungskredite an. Finanztip (2026)[17] weist darauf hin, dass Banken Anfragen unter anderem aufgrund interner Mindestkreditsummen ablehnen können: je nach Institut werden Schwellen zwischen 10.000 und 50.000 Euro genannt. Hinzu kommen zahlreiche Erfahrungsberichte von Haushalten, die bei mehreren Banken abgelehnt wurden. In einem ausführlichen Erfahrungsbericht wurden etwa Ablehnungen verschiedener Banken für eine Finanzierung unterhalb von 50.000 Euro geschildert. Weitere Betroffene berichten von Mindestvolumina, einer Beschränkung auf Bestandskund*innen oder der Bereitschaft zur Vergabe nur im Zusammenhang mit einer umfangreicheren Gesamtfinanzierung.[18] Diese Berichte sind anekdotische Evidenz und erlauben keine Aussage über die Häufigkeit des Problems.

Das Problem ist gleichwohl strukturell plausibel: Für die Finanzierungspartner steht einem relativ kleinen Kreditvolumen der Aufwand einer vollständigen Bonitäts-, Sicherheiten- und Förderprüfung gegenüber. Da lediglich ein Förderkredit durchgeleitet wird, ist die Marge sehr gering. Zudem verbleibt die Kreditentscheidung bei der Hausbank. Gerade diejenigen Haushalte, für die die Finanzierung sozialpolitisch besonders relevant wäre – ältere Eigentümer*innen, Haushalte mit geringem Einkommen und geringen Rücklagen – haben eine schlechte Kreditwürdigkeit aus Sicht der Banken.

Die Idee des Ergänzungskredits ist an sich ideal zum Schließen der skizzierten Finanzierungslücke beim Wärmepumpen-Kauf. Allerdings ist der KfW-Ergänzungskredit kaum verfügbar, da Hausbanken wenig Anreiz haben, kleine und wenig lukrative Förderkredite zu vermitteln. Zudem ist die erforderliche Bonitätsprüfung bei der Kreditvergabe für die Zielgruppe der einkommensschwachen, oft älteren Haushalte eine weitere Hürde.

4 Anforderungen an ein Unterstützungsangebot zum Umstieg auf Wärmepumpen

Für Haushalte, die mit Klimageschwindigkeits- und Einkommens-Bonus 70% oder 80% Förderung für den Heizungstausch erhalten, ist eine Wärmepumpe fast immer ökonomisch sinnvoller als der Ersatz des bestehenden Gas- oder Heizölkessels – sowohl in Bezug auf Betriebs-, als auch auf die Investitionskosten.

Zusammen mit BEG und KfW-Ergänzungskredit ist der politische Unterstützungsrahmen in der Theorie schon nah dran an einer zielgerichteten Lösung für einkommensschwache selbstnutzende Eigentümer*innen. Es fehlt damit nur noch ein kleiner Baustein, um die Instrumente miteinander zu verbinden, ihre Zugänglichkeit zu erhöhen und die organisatorische Überforderung zu minimieren.

---

[17] Duy (2026): Der Ergänzungskredit: So finanzierst Du Sanierung und Heizung. Finanztip. https://www.finanztip.de/kfw-foerderung/kfw-358/

[18] Lage der Nation (2024): KfW Ergänzungskredit für Heizungsförderung. https://talk.lagedernation.org/t/kfw-ergaenzungskredit-fuer-heizungfoerderung/24574

Aus den Analysen in Kapitel 2 und 3 ergeben sich sieben zentrale Anforderungen an ein Unterstützungsangebot, um der betrachteten Zielgruppe den Umstieg auf eine Wärmepumpe zu ermöglichen:

- Geringer Liquiditätsbedarf: Hohe Anfangszahlungen und eine Vorfinanzierung der Förderung durch die Haushalte sollten vermieden werden – in Form einer Ratenzahlung.
- Tragfähige monatliche Belastung: Die Ratenzahlung für den Eigenanteil zusammen mit den Betriebskosten sollte in eine langfristig leistbare Höhe ergeben – z.B. vergleichbar mit den aktuellen fossilen Heizkosten.
- Einkommensabhängige hohe Förderung: Die BEG in ihrer jetzigen Ausgestaltung ist in ihrer Höhe zielgerichtet und gut, da sie den Eigenanteil stark senkt.
- Zugang zu Finanzierung: Gerade Haushalte mit geringer Bonität durch hohes Alter und geringes Einkommen brauchen eine Finanzierung des Eigenanteils – bei gleichzeitig geringen Zinskosten wie beim KfW-Ergänzungskredit.
- Integrierte Umsetzung: Planung, Förderung, Finanzierung, Installation, Stromverkauf, Wartung und Betriebsoptimierung sollten von einem zentralen Ansprechpartner erbracht werden – um den Aufwand für Haushalte zu minimieren.
- Vertrauen durch Verbraucherschutz: Das Angebot sollte durch eine Performance-Garantie ergänzt werden und das Risiko einer Übervorteilung der Haushalte durch komplexe Vertragsstrukturen sollte minimiert werden – z.B. durch vertrauenswürdige Akteure oder durch geprüfte Standards von Angeboten über Förderbedingungen.
- Aktive Ansprache: Anbieter sollten einen Anreiz erhalten, anspruchsberechtigte Haushalte zu gewinnen und bis zur Umsetzung zu begleiten – so entsteht im besten Fall das Gefühl „nicht alleine gelassen zu werden von der Politik“.

Gerade der letzte Punkt ist nicht nur eine Frage administrativer Vereinfachung. Die Auseinandersetzung um das Gebäudeenergiegesetz hat gezeigt, wie stark Sorgen um Kosten und individuelle Überforderung die Wahrnehmung der Wärmewende prägen können. Die Untersuchung von Loschke et al. (2026) zur medialen Debatte um das GEG zeigt insbesondere die Bedeutung von Personalisierung und ökonomischem Alarmismus für die öffentliche Wahrnehmung von Wärmepumpen.[19] Für ältere und einkommensschwache Eigentümer*innen reicht es daher nicht aus, dass ein attraktives Förder- und Finanzierungsangebot formal existiert. Es muss leicht zugänglich, verständlich, vertrauenswürdig und ohne hohen eigenen Organisationsaufwand nutzbar sein.

5 Finanzierungsmodelle für Wärmepumpen

Die herausgearbeiteten Anforderungen an eine finanzielle und organisatorische Unterstützung des Wärmepumpenumstiegs werden durch die am Markt verfügbaren Finanzierungsmodelle in unterschiedlichem Maße adressiert. Diese unterscheiden sich insbesondere hinsichtlich Eigentum, Finanzierung, Betrieb und Risikoallokation. Aus dieser Perspektive lassen sich für Wärmepumpen

[19] Loschke et al. (2026): Heating up the headlines: How tabloid framing reshaped Germany's Buildings Energy Act. https://doi.org/10.1016/j.erss.2026.104832

insbesondere Kaufmodelle wie Direktkauf, Ratenkauf, kreditfinanzierter Kauf, Mietkauf und Third-Party-Ownership Modelle wie Leasing, Contracting und Heat-as-a-Service unterscheiden.

5.1 Kauf: Direktkauf, Ratenkauf, Kreditfinanzierter Kauf, Mietkauf

Beim klassischen Direktkauf zu einem Festpreis investiert der Haushalt selbst in die Wärmepumpe und wird unmittelbar Eigentümer der Anlage. Dies stellt die am Markt am weitesten verbreitete Form des Wärmepumpenerwerbs dar. Zahlreiche Anbieter, darunter lokale Heizungsbau- und Handwerksbetriebe, spezialisierte Wärmepumpenunternehmen sowie überregional tätige Anbieter, bieten Wärmepumpen einschließlich Planung und Installation zu einem festgelegten Gesamtpreis an. Je nach Anbieter können darüber hinaus Leistungen wie Wartung, die Beantragung der Förderung oder Leistungs- bzw. Performance-Garantien, etwa das „Enpal Wärmeversprechen“[20], Bestandteil des Angebots sein. Der organisatorische Aufwand, das Investitions- und Betriebsrisiko sowie die Investitionslast verbleiben beim Festpreiskauf jedoch überwiegend beim Haushalt.

Reichen die finanziellen Rücklagen nicht aus, um vor Erhalt der Förderung die Investition bzw. nach Abzug der Förderung den Eigenanteil der Investitionskosten zu bezahlen, gibt es die Möglichkeit einer Kreditfinanzierung des Eigenanteils. Der Kredit wird in Raten abbezahlt. Im Gegenzug fallen zusätzliche Zinskosten an. Auch beim Ratenkauf bzw. kreditfinanzierten Kauf ist die Wärmepumpe im Eigentum des Haushalts.

Haushalte können einen separaten Kredit bei ihrer Hausbank abschließen. Dann sind Wärmepumpenkauf und Finanzierung getrennt. Viele überregionale Anbieter bieten aber auch direkt eine Kreditfinanzierung und ein Ratenkaufmodell als Bestandteil des Kaufvertrags an. Ein Beispiel hierfür ist das Angebot thermondo flex, wobei der Anbieter eine Laufzeit von 15 Jahren zu einem effektiven Jahreszins von 6,99 % anbietet.[21] Die monatliche Rate hängt dabei vom Umfang des Vorhabens und der Höhe der erhaltenen Förderung ab. Bei einer maximalen Förderung setzt thermondo die monatliche Rate bei 78 Euro an. Der Anbieter Enpal wirbt mit Angeboten mit einer monatlichen Rate im Ratenkauf von maximal 200 Euro.[22] Sondertilgungen und vorzeitige Rückzahlungen sind dabei bei den meisten Modellen möglich.

Der Mietkauf stellt eine Misch- bzw. Zwischenform zwischen Ratenkauf und Leasing dar. Wirtschaftlich ähnelt er einem Ratenkauf: Der Haushalt zahlt die Anlage über eine vereinbarte Laufzeit in Raten ab, während das rechtliche Eigentum zunächst beim Anbieter verbleibt. Mit Zahlung der letzten Rate bzw. einer gegebenenfalls vereinbarten Schlussrate geht das Eigentum auf den Haushalt über.[23] Im Unterschied zum Leasing ist dieser Eigentumsübergang bereits bei Vertragsabschluss vorgesehen.[24] Obwohl das rechtliche Eigentum zunächst beim Anbieter verbleibt, trägt der Haushalt in der Regel bereits während der Vertragslaufzeit die Verantwortung für Betrieb

---

20 Enpal (2025): Das Enpal Wärmeversprechen: So bleibt Ihr Zuhause immer wohlig warm. https://www.enpal.de/waermepumpe/waermeversprechen

21 Thermondo (2026): thermondo flex: Ihre Wärmepumpe auf Raten. https://www.thermondo.de/leistungen/einzelleistungen/finanzierung-waermepumpe-auf-raten/

22 Enpal (2024): Wärmepumpe mieten: Lohnt sich das Modell? https://www.enpal.de/waermepumpe/mieten

23 Faupel GmbH (2026): Ihre Möglichkeiten zur Förderung & Finanzierung – für Photovoltaik, Wärmepumpen und Wallboxen. https://waermepumpe.one/foerderung-und-finanzierung/

24 Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit (2012): Leitfaden WU Hochbau - Leitfaden Wirtschaftlichkeitsuntersuchungen (WU) bei der Vorbereitung von Hochbaumaßnahmen des Bundes. https://www.fib-bund.de/Inhalt/Leitfaden/Wirtschaftlichkeit/2014-08_LFWU_Hochbau_3-Auflage_BMUB_2014.pdf

und Wartung sowie die damit verbundenen technischen und wirtschaftlichen Risiken. Die konkrete Verteilung der Verantwortlichkeiten und Risiken wird im jeweiligen Vertrag definiert.[25]

Beim Direktkauf liegen Eigentum und damit die Verantwortung für Betrieb, Wartung und das technische Risiko beim Eigentümer der Wärmepumpe. Der zentrale Vorteil dieses Modells liegt damit in einer klaren Eigentums- und Verantwortungsstruktur: Der Haushalt erhält die staatliche Förderung, die wirtschaftlichen Vorteile einer effizienten Wärmepumpe und kann grundsätzlich frei über die Anlage verfügen, trägt im Gegenzug aber auch das Investitions- und Betriebsrisiko. Allerdings wird dies durch Gewährleistungsfristen und Herstellergarantien abgemildert.

Aus Verbraucherschutzperspektive ist dieses Modell transparent, da Anlage, Finanzierung und Energielieferung voneinander getrennt bleiben. Gleichzeitig setzt es jedoch voraus, dass Haushalte Zugang zu einer entsprechenden Finanzierung erhalten und bereit sind, die Organisation von Installation, Wartung und gegebenenfalls Reparaturen selbst zu übernehmen.

Es gibt Pilotvorhaben zur Bündelung von Wärmepumpen-Käufen durch Kommunen[26,27] oder Energiegenossenschaften[28]. Durch die Zusammenführung der Nachfrage lassen sich Skaleneffekte bei Beschaffung, Planung und Installation erzielen. Dies kann sowohl die Kosten als auch den organisatorischen Aufwand für einzelne Haushalte reduzieren. Die Bündelung verändert dabei grundsätzlich weder das Eigentums- noch das Finanzierungsmodell.

5.2 Miet- bzw. Third-Party-Ownership-Modelle: Leasing, Contracting und Heat-as-a-Service

Kernelement von Miet- bzw. Third-Party-Ownership-Modellen ist, dass die Wärmepumpe im Eigentum des Dritten verbleibt und er selbst oder weitere Akteure die Anlage finanzieren und betreiben. Der Haushalt zahlt für die Nutzung beziehungsweise für die bereitgestellte Wärme. Je nach Modell kann am Ende der Vertragslaufzeit ein Eigentumsübergang auf den Haushalt vorgesehen sein.[29] Third-Party-Ownership beschreibt damit zunächst vor allem die Eigentums- und Finanzierungsstruktur, während eine konkrete Ausgestaltung der Zahlungs- und Leistungsbeziehungen unterschiedliche Formen annehmen kann.

Trotz unterschiedlicher Vertrags- und Geschäftslogiken lassen sich insbesondere Leasing, Contracting und Heat-as-a-Service (HaaS) den Third-Party-Ownership-Modellen zuordnen, bei denen der Haushalt die Wärmepumpe anfangs nicht vollständig selbst finanziert und in unterschiedlichem Umfang auch nicht organisieren und betreiben muss. Dadurch kann sowohl die finanzielle als auch die organisatorische Hürde einer Wärmepumpeninstallation reduziert werden. Allerdings können solche Modelle auch zu einer Abhängigkeit vom Anbieter sowie zu Einschränkungen hinsichtlich des Eigentums und des Zugangs zu Fördermitteln führen.

---

[25] Siehe z.B. die unterschiedlichen Angebote von Vereinigte Stadtwerke (2026): VS Wärme+. https://www.vereinigte-stadtwerke.de/waerme/plus

[26] Ludwigsburg (2026): Sammelbestellung für Wärmepumpen in Ludwigsburg. https://www.ludwigsburg.de/start/rathaus+und+service/sammelbestellung+fuer+waermepumpen+in+ludwigsburg.html

[27] Stuttgart (2026): Deutschlands größte Wärmepumpen-Sammelbestellung. https://jetztklimachen.stuttgart.de/klima-innovationsfonds-projekt-waermepumpe-sammelbestellung

[28] kliQ-Berlin eG (2026): Wärmepumpen. https://kliq-berlin.de/waermepumpen/

[29] Kircher, K. J., & Zhang, K. M. (2021). Heat purchase agreements could lower barriers to heat pump adoption. *Applied Energy*, *286*, DOI: 10.1016/j.apenergy.2021.116489.

Die Begriffe werden in Literatur und Praxis nicht einheitlich verwendet und teilweise synonym oder überlappend gebraucht. Zur Einordnung der unterschiedlichen Modelle sind insbesondere vier Fragen relevant:

- Wer besitzt die Wärmepumpe?
- Wer finanziert die Investition?
- Wer organisiert und übernimmt Installation, Betrieb und Wartung?
- Welche Leistung wird dem Haushalt in Rechnung gestellt – die Nutzung der Anlage, eine Leasingrate oder die bereitgestellte Wärme?

Auf dieser Grundlage lassen sich die Modelle als unterschiedliche Ausprägungen einer zunehmenden Verlagerung von Aufgaben und Risiken vom Haushalt auf einen Drittanbieter verstehen.

Beim Leasing steht die Nutzung der technischen Anlage im Vordergrund. Der Haushalt erhält das Nutzungsrecht an der Wärmepumpe und entrichtet hierfür eine regelmäßige Leasingrate, die grundsätzlich unabhängig von der tatsächlichen Nutzung der Anlage anfällt. Der Leasinggeber finanziert die Anlage und bleibt während der Vertragslaufzeit deren Eigentümer. Je nach Vertragsgestaltung können Wartung, Reparaturen und weitere Dienstleistungen Bestandteil der Rate sein, in der Regel nicht jedoch die Stromversorgung.[30] Am Ende der Vertragslaufzeit kann die Anlage je nach Vertragsgestaltung beim Leasinggeber verbleiben oder gegen eine Zahlung auf den Haushalt übertragen. Ein Beispiel dafür ist der ”Heizung+ Service” von Bosch, bei dem eine Wartung in der Leasingrate enthalten ist, jedoch kein Stromliefervertrag.[31]

Beim Contracting verschiebt sich der Vertragsgegenstand von der Anlage hin zur Bereitstellung von Wärme. Der Contractor übernimmt die Investition sowie Planung, Installation, Betrieb und Wartung der Anlage und bleibt während der Vertragslaufzeit normalerweise deren Eigentümer. Der Haushalt bezahlt dafür ein vertraglich vereinbartes Entgelt, das beispielsweise aus einem Grundpreis und einem verbrauchsabhängigem Wärmepreis bestehen kann.[32] Im Vergleich zum Leasing werden damit nicht nur die Finanzierung und Nutzung der Anlage, sondern auch wesentliche Betriebs- und Instandhaltungsaufgaben sowie die Stromlieferung auf den Contractor übertragen. Das technische und investitionsbezogene Risiko liegt dementsprechend beim Anbieter. Ein Beispiel hierfür ist das Angebot „VS Wärme+” der Vereinigten Stadtwerke.[33] Im Rahmen eines zehnjährigen Contractingvertrags übernimmt der Contractor die Planung, Finanzierung, Errichtung, den Betrieb, die Wartung und gegebenenfalls Reparaturen der Wärmeversorgungsanlage.

Heat-as-a-Service (HaaS) kann als eine weitergehende Ausprägung dieses dienstleistungsorientierten Ansatzes verstanden werden.[34] Verkauft wird nicht lediglich Strom oder

---

30 Wissenschaftliche Dienste des Deutschen Bundestages (2023): Zur Verfassungsmäßigkeit der geplanten Novelle des Gebäudeenergiegesetzes. Sachstand WD 3 – 3000 – 038/23, Berlin, 06.04.2023. https://www.bundestag.de/resource/blob/947598/WD-3-038-23-pdf.pdf

31 Bosch Thermotechnik GmbH (2026): Jetzt Bosch Heizung leasen. https://www.bosch-homecomfort.com/de/de/wohngebaeude/beratung-und-kauf/heizung-leasen/

32 Deutsche Energie-Agentur (dena) (2024): Leitfaden Energieliefer-Contracting (ELC). https://www.dena.de/PUBLIKATION2051

33 Vereinigte Stadtwerke GmbH (o. D.): VS Wärme+. https://www.vereinigte-stadtwerke.de/waerme/plus/

34 Cornelis, M. (2025): Can heat pumps be accessible for all? Assessing the potential of social leasing and on-bill schemes. Heinrich Böll Stiftung (Hg.). https://eu.boell.org/en/2025/11/10/can-heat-pumps-be-accessible-all

die Wärmepumpe, sondern ein vereinbartes Wärmeangebot, etwa eine bestimmte Raumtemperatur.[35] Je nach Ausgestaltung kann dies auch Anreize für eine effizientere Betriebsweise schaffen, weil der wirtschaftliche Erfolg des Anbieters nicht zwingend mit einem möglichst hohen Energieverbrauch steigt. Dies kann insbesondere dadurch unterstützt werden, dass der Contractor die Performance der Anlage laufend überwacht und für einen effizienten Betrieb verantwortlich ist. Für Wärmepumpen in Einfamilienhäusern im deutschen Kontext sind HaaS-Lösungen nicht bekannt. Vergleichbare dienstleistungsorientierte Modelle finden sich im Energieeinspar-Contracting für öffentliche Gebäude, bei denen der Einbau von Wärmepumpen ein Bestandteil sein kann.[36]

5.3 Vergleichende Bewertung für ein soziales Angebot

Tabelle 1 stellt die verschiedenen Finanzierungsmodelle für Wärmepumpen der dargestellten Unterscheidungskriterien vergleichend gegenüber und liefert exemplarische Beispiele für reale Angebote.

Tabelle 1: Finanzierungs- bzw. Betriebsmodelle für Wärmepumpen

Modell	Vertrags-gegenstand	Eigentum	Zahlung des Haushalts	Beispiel
Direktkauf	Anlage	Haushalt	Kaufpreis + Strom + Wartung	Standard-Modell klassischer Handwerksbetriebe
Kredit-finanzierter Kauf	Anlage + Kredit	Haushalt	Kreditrate + Strom + Wartung	KfW-Ergänzungskredit
Ratenkauf	Anlage + Kredit	Haushalt	Kreditrate + Strom + Wartung	Thermondo flex[21], enpal Ratenkauf[22]
Mietkauf	Anlage	Anbieter (mit planmäßigem Eigentumsübergang)	Mietkauf-Rate + Strom + Wartung	Nicht üblich
Leasing	Nutzungsrecht der Anlage	Leasinggeber*	Leasingrate + Strom (separat)	Wärme+ Service von Bosch[31]
Contracting	Wärmelieferung	Contractor*	Grund- + Wärmepreis	VS Wärme+[33]
Heat-as-a-Service	Wärme bzw. Komfort	Contractor*	Pauschalpreis	Keine Beispiele für Wärmepumpen im privat genutzten Eigentum

Quelle: Eigene Übersicht
Anmerkung: * - Eigentumsübergang am Vertragsende abhängig von der Vertragsgestaltung möglich

Konkrete Angebote mit sozialem Fokus – namentlich „Social Leasing, Contracting oder Financing“ – sind in Deutschland für Wärmepumpen nicht bekannt. Die Europäische Kommission beschreibt Social Leasing als „ein staatlich gefördertes Programm [...], das Haushalten mit niedrigem und mittlerem Einkommen erschwingliche, bezuschusste langfristige Leasingverträge anbietet, um sie

[35] Britton, J., Minas, A. M., Marques, A. C., & Pourmirza, Z. (2021). Exploring the potential of heat as a service in decarbonization: Evidence needs and research gaps. *Energy Sources, Part B: Economics, Planning, and Policy*, *16*(11-12). https://doi.org/10.1080/15567249.2021.1873460

[36] Deutsche Energie-Agentur und Kompetenzzentrum Contracting (o. D.): Energiespar-Contracting. Alles Wissenswerte über ESC. https://www.dena.de/kompetenzzentrum-contracting/energiespar-contracting/

bei den hohen Anfangskosten der Produkte zu entlasten. […] Anders als beim herkömmlichen Leasing werden Sozialleasing-Systeme öffentlich gefördert, um gleichzeitig übergeordnete sozial- und umweltpolitische Ziele zu erreichen".[37]

Der soziale Fokus entsprechender Konzepte kann erstens durch die Reduktion des Eigenanteils durch die BEG, zweitens durch die Reduktion des Risikos für Anbieter in Form von staatlichen Garantien und zinsgünstigen öffentlichen Finanzierungen[34] sowie drittens durch die Reduktion der Komplexität für Haushalte und das Vorhandensein eines starken Verbraucherschutzes erreicht werden.

Auch Third-Party-Ownership-Modelle sind in der BEG förderfähig.[38] Die KfW berücksichtigt dabei die vertraglich vereinbarten Raten für die ersten zehn Jahre der Nutzung bis zum jeweiligen Förderhöchstbetrag. Nicht förderfähig sind Betriebs-, Instandhaltungs- und Energiekosten, die aus den Raten herauszurechnen sind. Beantragt ein Drittanbieter die Förderung für eine von ihm finanzierte Wärmepumpe, erhält er jedoch nur die Grundförderung von 30 %. Beim Direktkauf oder Ratenkauf dagegen können selbstnutzende Eigentümer*innen mit geringem Einkommen durch Einkommens- und Klimageschwindigkeits-Bonus bis zu 80 % der förderfähigen Kosten gefördert bekommen. Das bedeutet, dass der zu finanzierende Eigenanteil für Haushalte bei Contracting und Leasing höher ist, was sie deutlich weniger attraktiv macht. Aus diesem Grund haben verschiedene Anbieter wie z.B. thermondo ihre Miet-Angebote eingestellt und bieten nur noch den Direkt- oder Ratenkauf von Wärmepumpen für Haushalte an.[39]

Aus den folgenden Gründen wird im weiteren Verlauf der Studie der Ratenkauf als vorzugswürdige Option für den Erwerb von Wärmepumpen bei einkommensschwachen selbstnutzenden Eigentümer*innen gegenüber Third-Party-Ownership-Modellen weiterbehandelt:

- Beim Ratenkauf sind bis zu 80 % Förderung durch BEG-Einkommens- und Klimageschwindigkeits-Bonus möglich.
- Der Ratenkauf hat denselben Vorteil wie Contracting oder Leasing, dass die hohe Anfangsinvestition in eine monatliche Zahlung umgewandelt wird.
- Auch die organisatorischen Vorteile sind dieselben, wenn Anbieter Komplettpakete von Planung, Finanzierung, Installation und einer Performance-Garantie anbieten.
- Aus Verbraucherschutz-Sicht sind die Abhängigkeiten des Ratenkaufs geringer, da der Haushalt Eigentümer der Wärmepumpe ist. Bei Bedarf können einzelne Bestandteile wie Strombezug oder Wartung auch separat vergeben werden. Bei einem Contracting-Angebot bestünde ein Anbieter-Lock-In. Der direkte Besitz erhöht auch die Transparenz der Kosten und ist geeignet, die Kosten insgesamt zu senken, da ein Contractor neben seiner Marge auch ein Betriebs- und Abschreibungsrisiko einpreisen muss.

---

[37] Europäische Kommission (2026): Aktionsplan für Elektrifizierung, COM(2026) 595 final, Brüssel, 17. Juli 2026, S.32. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52026DC0595&qid=1784715609929

[38] KfW (2026): Heizungsförderung für Privatpersonen – Wohngebäude. https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Privatpersonen/Bestehende-Immobilie/Förderprodukte/Heizungsförderung-für-Privatpersonen-Wohngebäude-(458)/

[39] Thermondo (2026): Wärmepumpe mieten inkl. Vollkasko. https://www.thermondo.de/leistungen/einzelleistungen/waermepumpe-mieten/

- Üblicherweise ist die Nutzungsdauer der Wärmepumpe länger als der Zeitraum zum Abbezahlen des Kredits beim Ratenkauf. So gelingt ein geringer Vermögensaufbau.

6 Vorbild Frankreich: Integrierte Wärmepumpen-Angebote für vulnerable Haushalte

Die französische Regierung verfolgt seit 2026 einen neuartigen Ansatz, um insbesondere einkommensschwächeren Haushalten den Umstieg von fossilen Heizsystemen auf Wärmepumpen zu erleichtern. Das von der französischen Umweltagentur *Agence de la transition écologique* (ADEME) geleitete Programm "*Offres intégrées pompes à chaleur"* orientiert sich konzeptionell am französischen Social Leasing für Elektrofahrzeuge und zielt darauf ab, integrierte Komplettangebote für Luft-Wasser-Wärmepumpen für selbstnutzende Eigentümer*innen mit geringem Einkommen zu entwickeln.[40] Dabei handelt es sich allerdings nicht um ein staatlich vorgegebenes Leasingmodell. Vielmehr definiert ADEME einen Rahmen, innerhalb dessen private Anbieter bzw. Konsortien unterschiedliche integrierte Angebote entwickeln können. Die bisherigen Ausschreibungsergebnisse zeigen, dass diese Modelle anhand der im vorangegangenen Kapitel erläuterten Kriterien im Hinblick auf ihre Finanzierungsstruktur eher einem Ratenkauf als einem klassischen Leasingmodell entsprechen. Die konkreten Vertrags- und Finanzierungsmodelle können sich zwischen den ausgewählten Anbietern unterscheiden.

6.1 Zielsetzung

Das Programm adressiert gezielt Haushalte in den beiden unteren von insgesamt vier Einkommensgruppen nach Definition der Nationalen Agentur für das Wohnungswesen (*Agence nationale de l'habitat*, *Anah*).[41] Für ein Paar mit einem Kind liegt die Einkommensgrenze beispielsweise bei maximal rund 3.260 Euro pro Monat.[42] Im Kern verfolgt das Programm ein klares Ziel: Die monatlichen Gesamtkosten für Installation und Betrieb der Wärmepumpe sollen unter den bisherigen monatlichen Kosten für eine fossile Beheizung liegen.

Trotz umfangreicher staatlicher Förderung musste die französische Regierung feststellen, dass weiterhin Hemmnisse bestehen, insbesondere aufgrund der anfänglichen Investitionskosten sowie Unsicherheiten hinsichtlich der tatsächlichen Anlagenleistung und Nutzungsdauer. Das Modell setzt daher nicht ausschließlich bei der Finanzierung des Wärmepumpenkaufs an, sondern bündelt mehrere bislang getrennte Leistungen in einem integrierten Angebot in Form einer schlüsselfertigen Lösung ("*solution clé en main*").[40] Diese soll den Austausch des fossilen Heizsystems durch eine Luft-Wasser-Wärmepumpe umfassen – inklusive Finanzierung per Ratenkauf, Installation, Wartung,

---

40 ADEME (2026): OFFRES INTÉGRÉES POMPES À CHALEUR. https://agirpourlatransition.ademe.fr/sites/default/files/Offres%20int%C3%A9gr%C3%A9es%20pompes%20%C3%A0%20chaleur%20-%20Conditions%20d%27%C3%A9ligibilit%C3%A9%20et%20de%20financement%20-%202026.pdf

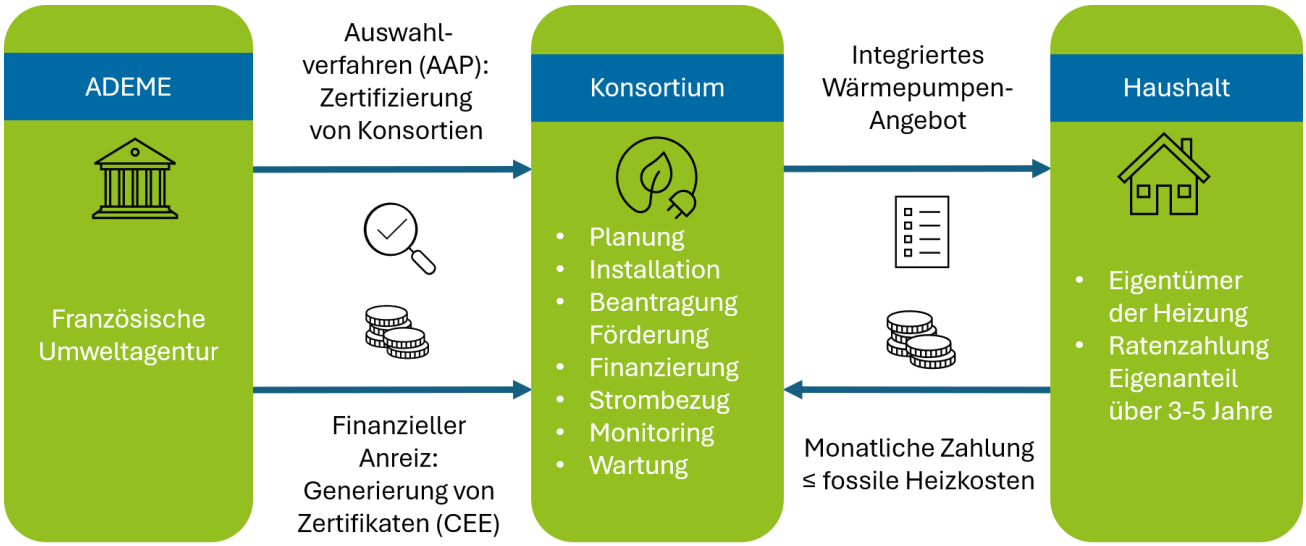
41 Republique Francaise (o.D.) : Quelle est ma classe de revenu dans le barème de l'Anah. https://mesaides.france-renov.gouv.fr/aides/bareme-revenus

42 Ministère de la Transition écologique (2026): Présentation des lauréats de l'offre intégrée pour les pompes à chaleur (PAC). Dossier de presse, 30.09.2026. https://www.ecologie.gouv.fr/presse/presentation-laureats-loffre-integree-pompes-chaleur-pac.

Effizienzmonitoring und Stromlieferung. Diese Einzelaspekte können dabei von einem einzelnen Unternehmen oder von einem Konsortium verschiedener Akteure übernommen werden.[43]

Damit soll zum Ziel des Elektrifizierungsplans beigetragen werden, bis 2030 in Frankreich eine Million Wärmepumpen zu installieren.[44] In der ersten Runde des Programms verpflichten sich die Konsortien zunächst dazu, 55.000 zusätzliche Wärmepumpen zu installieren.[42]

Abbildung 2: Konzept des Verfahrens der „*Offres intégrées pompes à chaleur*“



Quelle: Eigene Übersicht auf Basis von DGEC (2026)[43]

6.2 Ablauf

Das Programm startete mit der Auswahl und Zertifizierung geeigneter Anbieter durch einen wettbewerblichen Projektaufruf (*Appel à projets, AAP*), der am 05. Mai 2026 veröffentlicht wurde.[43] Nach Vorgaben von ADEME können daran private Akteure bzw. Konsortien wie z.B. Installationsunternehmen, Hersteller, Händler, Banken, Versicherungen, Wartungsunternehmen, Energieversorger und Anbieter von Drittfinanzierungen beteiligt sein. Voraussetzung ist, dass die Akteure gemeinsam in der Lage sind, die für das integrierte Angebot erforderlichen Bereiche der Wertschöpfungskette abzudecken. Am 30. September 2026 wurden die Gewinner der ersten Runde des Projektaufrufs bekanntgegeben. Für diese Angebote können Haushalte sich nun anmelden, wobei erste Installationen der Wärmepumpen im November beginnen sollen. Die Bewerbungsfrist für die nächste Runde endet am 01. Januar 2027.[42]

Für den Haushalt entsteht dadurch ein gebündeltes Angebot, das die wesentlichen Schritte von der Installation bis zum laufenden Betrieb der Wärmepumpe abdeckt. Hierzu gehören neben der Lieferung und Installation der Wärmepumpe insbesondere die vorbeugende und korrektive Wartung, die Stromlieferung und die Finanzierungslösung. Für die Stromversorgung ist ein Stromlieferangebot

[43] DGEC (2026): Appel à contribution relatif au lancement d’un Appel à projet (AAP) sur le développement d’offres intégrées sur les pompes à chaleur. https://www.economie.gouv.fr/files/files/2026/appel-contribution-offres-integrees.pdf?v=1777997441

[44] Ministère de la Transition écologique (2026): Plan d’électrification : pour une énergie moins chère, plus souveraine et plus durable. https://www.ecologie.gouv.fr/presse/plan-delectrification-energie-moins-chere-plus-souveraine-plus-durable

mit einem Festpreis für mindestens drei Jahre vorgesehen, wobei Änderungen des regulatorischen Rahmens, von Steuern oder Netzentgelten davon ausgenommen sind. Dadurch soll für die Verbraucher eine bessere Planbarkeit der finanziellen Belastung erreicht werden. Ein weiterer Bestandteil ist die Gewährleistung der technischen Leistungsfähigkeit der Wärmepumpe. Hierzu sollen die tatsächliche Leistung der Anlage und die ursprünglichen Prognosen bzw. Auslegungswerte miteinander abgeglichen werden. Vorgesehen ist zudem eine Effizienzgarantie, die einen vertraglich garantierten minimalen saisonalen Leistungskoeffizienten (SCOP) umfasst. Die Anbieter müssen außerdem festlegen, wie die vertraglichen Verpflichtungen zwischen den beteiligten Akteuren verteilt sind und wie mit Abweichungen von der zugesicherten Leistung umgegangen wird.[45]

Bei einem Konsortium fungiert ein Akteur als zentrale Schnittstelle zum Kunden, wodurch die für den Haushalt wahrgenommene Komplexität reduziert wird. Der Haushalt schließt bei einem der ausgewählten Anbieter alle zu dem Angebot gehörigen Verträge gebündelt ab. Nach der Installation der Wärmepumpe erhält der Verbraucher monatlich eine zusammengefasste Rechnung über die Kosten der verschiedenen Bestandteile des Angebots. Gleichzeitig bleibt der Verbraucher berechtigt, den Stromlieferanten jederzeit und ohne Kosten zu wechseln.[46]

Damit die monatliche Rate des Haushalts die Kosten einer fossilen Heizung nicht überschreitet und zugleich ein wirtschaftlicher Anreiz für die Anbieter besteht, wird das Modell neben den Zahlungen der Haushalte durch die bestehenden französischen Förderungen sowie eine zusätzliche, im Projektverlauf festgelegte Förderung ergänzt. Gleichzeitig schafft das in Aussicht gestellte Projektvolumen Planungssicherheit für die Anbieter.

6.3 Einbindung bestehender Förderungen

Der Bewerbungsaufruf der ADEME sah vor, bestehende Förderinstrumente, insbesondere den einkommensabhängigen Zuschuss *MaPrimeRénov'*, den zinsfreien Ergänzungskredit *éco-PTZ* und die Energiesparzertifikate (*„Certificats d'économies d'énergie",* CEE) in die integrierten Wärmepumpenangebote einzubinden. Entscheidend ist insbesondere der nach Abzug der öffentlichen Förderungen verbleibende Eigenanteil des Haushalts. Die Anbieter müssen hierfür eine Finanzierungslösung vorsehen, in der der Haushalt diesen Betrag über drei bis maximal fünf Jahre abbezahlt.

Der finanzielle Anreiz des Programms ergibt sich aus dem französischen Energiesparverpflichtungssystem *„Certificats d'économies d'énergie"* (CEE). Seit 2006 sind Energieversorger und andere sogenannte Akteure dazu verpflichtet, definierte Energieeinsparziele zu erreichen und diese durch CEE-Zertifikate nachzuweisen. Solche Zertifikate können unter anderem durch den Einbau von Wärmepumpen oder energetische Modernisierungsmaßnahmen generiert werden. Hierfür bieten die Verpflichteten Haushalten finanzielle Anreize, beispielsweise in Form von Zuschüssen. Auch die im Rahmen des vorliegenden Programms eingereichten integrierten Wärmepumpenangebote können CEE-Zertifikate generieren. Diese haben für die Verpflichteten einen monetären Gegenwert und entsprechen quasi einem „Förder-Top-Up" für die integrierten Wärmepumpen-Angebote. Die konkrete Höhe dieser zusätzlichen Förderung bzw. die

[45] DGEC (2026), S. 2f.
[46] DGEC (2026), S. 4.

Anzahl der generierten Zertifikate ist derzeit noch nicht festgelegt und soll auf Grundlage der eingegangenen Angebote noch bestimmt werden.[47]

Das Förderprogramm *„MaPrimeRénov'"* ist einkommens- und gebäudeabhängig. Die Förderung ist dabei nur auf Gebäude im Bestandmit einem schlechten energetischen Standard beschränkt, die nach dem französischen Energieausweissystem (*„Diagnostic de performance énergétique"*, DPE) den Energieeffizienzklassen E, F, oder G zugeordnet werden. Die Mindestförderung von 10 % auf eine Förderobergrenze von 30.000 Euro ist für Haushalte aller Einkommen zugänglich, während darüber hinausgehende Förderungen von bis zu 80 % nach Einkommen gestaffelt sind.[48]

„Éco-prêt à taux zéro" (*éco-PTZ*) ist ein zinsloser Förderkredit ähnlich zum KfW-Ergänzungskredit, der genutzt werden kann, um die verbleibenden Kosten nach Abzug der ersten beiden Förderungen zu finanzieren. Der maximale Kreditrahmen kann dabei bis zu 50.000 Euro betragen. Die Installation einer Wärmepumpe würde zunächst zu einem Kredit von 15.000 Euro berechtigen. Voraussetzung ist grundsätzlich, dass es sich bei der Immobilie um einen Hauptwohnsitz handelt und diese seit mindestens zwei Jahren fertiggestellt ist. Die Rückzahlung des *éco-PTZ* kann bei eigenständiger Nutzung über einen Zeitraum von bis zu 15 Jahren erfolgen.[49] Wird der Kredit hingegen in das integrierte Wärmepumpenangebot eingebunden, ist davon auszugehen, dass die dort vorgesehene Laufzeitbegrenzung von drei, maximal jedoch fünf Jahren greift.

Im Zuge der Umsetzung wurde die Einbindung der Förderinstrumente in die integrierten Wärmepumpenangebote jedoch angepasst. Die Angebote werden durch die Energiesparzertifikate (CEE) im Rahmen einer speziellen Förderregelung unterstützt – ohne eine Kombination mit *MaPrimeRénov'*. Der *éco-PTZ* bleibt hingegen als möglicher Finanzierungsbaustein relevant.[50]

6.4 Umsetzung durch ausgewählte Konsortien

Die Angebote der sieben ausgewählten Konsortien der ersten Zertifizierungsphase unterscheiden sich insbesondere hinsichtlich der Rollen der teilnehmenden Akteure, der Einbindung der Fördermittel und der konkreten Finanzierungslösung. Entsprechend der Ausschreibung ist ihnen gemeinsam, dass sie die bestehende Förderung einbinden, die verschiedenen Leistungen bündeln, eine Vorfinanzierung sicherstellen und den verbleibenden Eigenanteil des Haushalts in Ratenzahlung umwandeln.

---

47 Ratsimanohatra, F.; Bonert, F.; Biandrate, S. (2025): State of art for legal and financing mechanisms and recommendations regarding the objectives of the project. Deliverable 3.1, LIFE Street HP Reno. https://www.energiesprong.org/wp-content/uploads/2026/04/D.3.1-Report-the-state-of-art-legal-and-financing-mechanisms.pdf

48 Republique Francaise (2026): MaPrimeRénov' (MPR). https://www.service-public.gouv.fr/particuliers/vosdroits/F35083

49 Republique Francaise (2026) : Éco-prêt à taux zéro (éco-PTZ). https://www.service-public.gouv.fr/particuliers/vosdroits/F19905

50 Électrifions la France (2026): J'installe une pompe à chaleur. https://www.electrifions-la-france.gouv.fr/toutes-les-actualites/une-offre-integree-pompes-chaleur

Tabelle 2: Ausgewählte Konsortien der ersten Phase der „*Offres intégrées pompes à chaleur*“

Konsortium	Beteiligte Akteure	Besonderheiten
Cap Confort[51]	Hellio Solutions, Homyos, Akéa Énergies, Winter, Alpiq, Cofidis	Der Anspruch, dass die monatliche Zahlung gleich hoch oder niedriger als zuvor ist, wird dem individuellen Haushalt angepasst
IZY by EDF[52]	IZY by EDF, EDF, Domofinance	
Le PAC'TE français[53]	Alterna énergie, Saunier Duval, Cofidis	Verbrauchssteuerung über 15 Niedrig- und Super-Niedrigtarifstunden pro Tag
Octopus x Effy[54]	Octopus Energy, Effy	Steuerung der Wärmepumpe, KI-gestützter Ansatz
Hello Watt x Engie[55]	Hello Watt, Engie	Kreditfinanzierter Kauf über *éco-PTZ*, Steuerung der Wärmepumpe
Sonepar[56]	Sonepar, Ecair, Ace Énergie, TotalEnergies, Sofinco	
Viessmann	TotalEnergies, Enercoop, EDF, Dormi, Ecair, Proactifs	

Quelle: Eigene Übersicht auf Basis von Électrifions la France (2026)[57]

Die Finanzierung des verbleibenden Eigenanteils erfolgt je nach Anbieter auf unterschiedliche Weise. Einige Anbieter, wie Hello Watt, integrieren den zinsfreien *éco-PTZ* in ihr Angebot. Bei IZI by EDF erfolgt die Finanzierung des verbleibenden Betrags über einen Finanzierungspartner. Insgesamt lassen sich drei grundlegende Finanzierungsansätze erkennen: Erstens kann der nach Abzug der Förderungen verbleibende Betrag unmittelbar über eine mehrjährige Ratenzahlung finanziert werden. Zweitens können die Fördermittel und der verbleibende Eigenanteil über den zinsfreien *éco-PTZ* finanziert werden. Drittens können Anbieter den verbleibenden Betrag über ein Darlehen eines eigenen Finanzierungspartners vorfinanzieren, welches der Haushalt dann in Raten abbezahlt.

Das Konsortium um Hello Watt betont, dass das Angebot trotz seiner politischen Bezeichnung kein klassisches Leasingmodell darstellt, da die Wärmepumpe mit ihrer Installation in das Eigentum des Haushalts übergeht.[55] Mehrere Konsortien verfolgen dabei dennoch einen umfassenderen Ansatz, der Elemente von HaaS beinhaltet. So werden Energieeinsparungen von teils 50-60% versprochen.

51 Cap Confort (o.D.): Remplacez votre chaudière et réduisez votre facture de chauffage dès le 1er mois. https://www.cap-confort.fr/

52 IZI by EDF (2026): IZI by EDF, votre confort, notre priorité. https://izi-by-edf.fr/

53 Alterna energie (2026): Pompe à chaleur + électricité : des économies à la clé. https://www.alterna-energie.fr/offre-pompe-a-chaleur

54 Effy (2026): Offre intégrée Pompe à Chaleur: Octopus Energy et Effy s'associent pour équiper 15 000 ménages. https://web.effy.fr/offre-integree-pompe-a-chaleur

55 Hello watt (2026): Leasing pompe à chaleur : l'offre tout inclus. https://www.hellowatt.fr/pompe-a-chaleur-tout-inclus/

56 Sonepar (2026): Leasing Social - Découvrez l'offre Pompe à Chaleur Sonepar. https://www.sonepar.fr/fr-fr

57 Électrifions la France (2026): J’installe une pompe à chaleur. https://www.electrifions-la-france.gouv.fr/jinstalle-une-pompe-chaleur#1087

Für diese übernehmen die Anbieter die Verantwortung in Form eines Effizienzmonitorings vor und nach der Installation der Wärmepumpe.

7 Vorüberlegungen zur Finanzierbarkeit von Wärmepumpen in Deutschland

Bevor in Kapitel 8 Handlungsempfehlungen formuliert werden, werden zunächst bestehende Vorschläge aus der wissenschaftlichen Literatur und von Stakeholdern beschrieben und Optionen für Verbesserungen der Verfügbarkeit des KfW-Ergänzungskredits beleuchtet.

7.1 Literatur-Review für Deutschland

Es gibt eine Reihe von Studien und Positionspapieren, in denen Modelle zu Social Leasing für Wärmepumpen in Deutschland gefordert werden. Im Folgenden werden einige Vorschläge beschrieben, die unterschiedlich konkret und tiefgehend ausfallen.

Die Verbände der Klima-Allianz Deutschland (2025)[58] schlagen den „Aufbau eines staatlich finanzierten Energiedienstleisters [vor], der vulnerablen Haushalten zinsfreie Wärmepumpen-Finanzierungsmodelle anbietet."

Vondung et al. (2025)[59] vergleichen mehrere neue Finanzierungsinstrumente. Ihr Fokus sind dabei über den Heizungstausch hinaus vor allem umfassende energetische Sanierungen. Einer der Lösungsvorschläge ist die „integrierte Kreditfinanzierung im Rahmen von One-Stop-Shops".

Verspohl und Jacobs (2025)[60] vom Sozial-Klimarat schlagen vor, dass die KfW den BEG-Zuschuss und den Ergänzungskredit direkt zusammen in einem intergierten Verfahren vergibt, d.h. vom Hausbank-Prinzip abrückt und eine Direktvergabe umsetzt. Ergänzend führt das Autoren-Team an, dass die Ratenzahlung durch den Lastenzuschuss im Wohngeld theoretisch gedeckt ist, der allerdings kaum in Anspruch genommen wird.

Lohse et al. (2025)[61] von der Deutschen Unternehmensinitiative Energieeffizienz (DENEFF) schlagen Social Contracting als Energiedienstleistung vor, bei der die Differenz zu den bisherigen Energiekosten über eine Förderung ausgeglichen werden soll. Der Vorschlag ist dabei als Lösung für energetische Sanierungen im Mietwohnbereich ausgerichtet.

Bauermann et al. (2023)[62] vom Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK) schlagen einen zinsgünstigen Kredit für Haushalte zum Heizungstausch vor („staatliches Sanierungskapital").

---

58 Klima-Allianz Deutschland (2025): Den EU-Klimasozialfonds als Chance für sozial gerechten Klimaschutz nutzen: Maßnahmenvorschläge der deutschen Zivilgesellschaft. https://www.lobbyregister.bundestag.de/media/69/49/529786/Stellungnahme-Gutachten-SG2505270010.pdf

59 Vondung, F., Suerkemper, F. & Kaselofsky, J. (2025). Finanzierungsinstrumente für eine sozialverträgliche Wärmewende. Kurzstudie im Auftrag der Deutschen Umwelthilfe e.V. https://www.duh.de/fileadmin/user_upload/download/Projektinformation/Energieeffizienz/Gebaeude/Kurzstudie_FinSoW_Final-1.pdf

60 Verspohl, I. und Jacobs, M. (2026): Heizungstausch im selbstgenutzten Wohneigentum. Sozial-Klimarat. https://sozial-klimarat.de/heizungstausch-im-selbstgenutzten-wohneigentum

61 Lohse, R., Fröhlich, V., Scharr-Hocheffer, R. (2025): Social Contracting. CO2-freie, faire Wärme und effiziente Gebäude für alle. DENEFF EDL_Hub gGmbH. https://www.edlhub.org/wp-content/uploads/2025/04/EDL_Hub_Policy_Brief_SocialContracting_2504.pdf

62 Bauermann, T., Dullien, S., Martin, C. (2023): Mit staatlichem Sanierungskapital die Wärmewende unterstützen. Ein Vorschlag für ein neues Instrument, um die Akzeptanz strengerer Heizungsstandards

Die monatliche Rate zusammen mit den Heizkosten soll unter den gegenwärtigen monatlichen Heizkosten liegen.

Die Stiftung Klimaneutralität verfolgt ein Konzept einer kommunalen bzw. regionalen Wärme-Daseinsvorsorge, das funktional einem Grundversorgermodell nahekommt. Kommunale oder regionale Aufgabenträger sollen eine flächendeckende klimaneutrale Wärmeversorgung gewährleisten. Diese kann in dezentral versorgten Gebieten über öffentlich organisierte Wärmepumpenangebote erfolgen.[63]

Agora Energiewende (2025)[64] schlagen ein Social-Leasing-Modell für Wärmepumpen vor, welches die staatliche Förderung mit einem zinsfreien Kredit kombiniert und Finanzierung, Installation und technische Unterstützung in einem Angebot kombiniert. Genau genommen wird hier jedoch kein Leasing, sondern ein direkter Eigentumsübergang vorgeschlagen. Zudem schlagen sie staatliche Kreditgarantien zur Absicherung von Ausfallrisiken vor.

Die Europäische Kommission (2026)[37] empfiehlt den Mitgliedsstaaten ebenfalls ein Social Leasing als Instrument einzusetzen, um einkommensschwächeren Haushalten den Zugang zu klimafreundlichen Technologien zu erleichtern. Es werden Beispiele geliefert und Kriterien definiert. Als mögliche Finanzierungsinstrumente nennen die Autoren unter anderem den Sozial-Klimafonds.

Die Vorschläge in der Literatur eint, dass sowohl Finanzierung als auch Organisationsaufwand in einem integrierten Produkt vereinfacht werden sollen, das den Umstieg auf Wärmepumpen für Haushalte so einfach und günstig wie möglich macht. Dies ist auch die Kernidee des französischen Modells für Wärmepumpen-Komplettangebote.

7.2 Optionen für eine bessere Verfügbarkeit des KfW-Ergänzungskredits

Ein Teil der Literatur beschäftigt sich zudem mit der Frage, ob und wie der KfW-Ergänzungskredit besser verfügbar gemacht werden kann. Im Folgenden werden dazu verschiedene Ansätze skizziert und hinsichtlich ihrer grundsätzlichen Eignung eingeordnet.

Das zentrale Hemmnis liegt darin, dass der Ergänzungskredit für Hausbanken unattraktiv ist. Die Beratung und Abwicklung verursachen einen ähnlichen Aufwand wie bei anderen Immobilienkrediten, während die Kreditsummen vergleichsweise gering sind. Außerdem verdienen Banken daran, eigene Finanzierungsprodukte zu vertreiben. Bei der Vergabe des Ergänzungskredits tragen die Banken das Kreditausfallrisiko. Um die Attraktivität zu steigern, wären höhere Vergütungen für die Vermittlung und Abwicklung oder eine teilweise Übernahme des Ausfallrisikos durch die KfW bzw. den Bund denkbar. Es ist allerdings unwahrscheinlich, dass das grundsätzliche Anreizproblem gelöst wird.

---

zu erhöhen. Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung der Hans-Böckler-Stiftung. https://www.boeckler.de/de/faust-detail.htm?sync_id=HBS-008648

63 Stiftung Klimaneutralität und Öko-Institut (2026): Wärmewende auch für Haushalte mit geringem Einkommen finanzierbar machen. https://cdn.prod.website-files.com/68af390701127aba100886f2/6aa0652c3d5cd4ca8dc79343_PM_Subsektoralisierung_Waermewende.pdf
Jacobs, M. (2026): Wärme als öffentliche Aufgabe. WSI-Blog. https://www.wsi.de/de/blog-17857-waerme-als-oeffentliche-aufgabe-75963.htm

64 Agora Energiewende (2025): Clean heat for all. Integrating the concept of social leasing into heat pump support schemes. https://www.agora-energiewende.org/publications/clean-heat-for-all

Dieses Problem ließe sich durch eine direkte Vergabe des Ergänzungskredits durch die KfW lösen, beispielsweise nach dem Vorbild des KfW-Studienkredits. Eine direkte Kreditvergabe durch die KfW ist grundsätzlich möglich, stellt aber nicht ihr Kerngeschäft dar und würde entsprechende administrative und personelle Kapazitäten erfordern. Zudem blieben weitere Hemmnisse bestehen: Das Produkt müsste bei den Haushalten ausreichend bekannt sein, und Haushalte mit geringer Kreditwürdigkeit würden weiterhin an der Kreditwürdigkeitsprüfung scheitern. Da die KfW bei einer Direktvergabe selbst das Ausfallrisiko übernehmen würde, könnten zudem höhere Risikoaufschläge erforderlich sein. Diese könnten grundsätzlich durch eine zusätzliche öffentliche Förderung kompensiert werden. Zu prüfen wäre darüber hinaus, welche gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Anpassungen für eine systematische Direktvergabe erforderlich wären.

Zu den Banken, die den Ergänzungskredit anbieten, zählen Landesförderbanken. Dieses Angebot könnte ausgeweitet werden. Da der Bund den Landesförderbanken eine solche Rolle nicht ohne Weiteres vorgeben kann, wäre hierfür politischer Wille in den Ländern erforderlich. Eine bundesweit einheitliche und kurzfristige Lösung erscheint über diesen Ansatz schwer erreichbar.

Eine weitere Möglichkeit bestünde darin, dass Anbieter von Wärmepumpen-Komplettangeboten Kredite vermitteln bzw. vergeben. Für eine eigene Kreditvergabe bräuchten die Anbieter eine Banklizenz, was zu aufwändig und wenig attraktiv erscheint. Denkbar wären auch Kooperationen mit Landesförderbanken. Die Wärmepumpenanbieter könnten dabei beispielsweise Beratung, Datenerhebung und Teile der administrativen Abwicklung übernehmen, während die Kreditentscheidung und -vergabe beim Finanzierungsinstitut verbleiben. Für Anbieter und Haushalte ist eine 0%-Finanzierung durch den Ergänzungskredit grundsätzlich attraktiv.

Darüber hinaus wäre zu prüfen, ob die KfW nicht einzelne Haushalte, sondern Anbieter integrierter Wärmepumpenangebote – beispielsweise Stadtwerke oder überregionale Skalierungsunternehmen – refinanzieren könnte. Die Anbieter könnten die Finanzierung anschließend im Rahmen eines Ratenkauf-, Miet- oder Contractingmodells an die Haushalte weitergeben. Damit würde die kleinteilige Kreditvergabe gebündelt und ein zentraler Akteur könnte Installation, Förderung und Finanzierung aus einer Hand organisieren. Zu untersuchen wäre, inwieweit hierfür bestehende KfW-Förderansätze zur Refinanzierung von öffentlichen Unternehmen als Vorbild dienen könnten.

Für Haushalte, die nach den üblichen Kriterien nicht oder nur eingeschränkt kreditfähig sind, reichen Verbesserungen der Vertriebswege allein allerdings nicht aus. Zusätzlich sind Finanzierungsmodelle erforderlich, die auch eine geringe oder fehlende anfängliche Rückzahlungsfähigkeit berücksichtigen und einen Teil des damit verbundenen Risikos öffentlich absichern. Ein mögliches Vorbild bietet der niederländische Nationaal Warmtefonds[65].

Fazit: Insgesamt können verschiedene Reformen die Verfügbarkeit des KfW-Ergänzungskredits verbessern. Allerdings bleibt selbst bei einer verbesserten Kreditverfügbarkeit der organisatorische Aufwand für Haushalte weiter zu hoch. Zielführender ist demnach ein Modell, bei dem ein zentraler Akteur Planung, Finanzierung und Umsetzung bündelt und den Haushalten ein möglichst einfaches Gesamtangebot bereitstellt – wie bei den integrierten Angeboten in Frankreich.

[65] Nationaal Warmtefonds (2026): Groen licht voor jouw verduurzaming. https://www.warmtefonds.nl/

8 Lösungsvorschlag: Förderwettbewerb für integrierte Wärmepumpen-Angebote für einkommensschwache Haushalte

Verkürzt ausgedrückt schlagen wir die Übertragung des französischen Programms *"Offres intégrées pompes à chaleur"* nach Deutschland vor. Dabei ist auf die unterschiedlichen Rahmenbedingungen in den beiden Staaten einzugehen. Sowohl in Frankreich als auch in Deutschland gab es auch schon vorher eine einkommensgestaffelte und hohe Förderung für Wärmepumpen sowie eine 0%-Finanzierung durch einen Förderkredit. Allerdings kann Frankreich das Programm an sein Weiße-Zertifikate-System angliedern, mit dem bereits eine lange Tradition darin besteht, dass übergeordnete Akteure wie Energieversorger zielgerichtete Unterstützungsangebote in der Wärmewende für vulnerable Haushalte organisieren. Zudem entsteht durch die Generierung von Zertifikaten ein finanzieller Anreiz für Akteure, am Programm teilzunehmen. In Deutschland müsste dieser Anreiz anderweitig erzeugt werden.

8.1 Elemente der Ausgestaltung

Wir schlagen deshalb einen Förderwettbewerb für integrierte Wärmepumpen-Angebote für einkommensschwache selbstnutzende Eigentümer*innen vor. Ziel ist es, wie in Frankreich ein integriertes Angebot mit den folgenden Elementen zu schaffen:

- Aktive Ansprache und Beratung der Haushalte
- Technische Planung der Wärmepumpe samt hydraulischem Abgleich und dem Einbau steuerbarer Thermostate
- Beantragung der BEG-Förderung inklusive Einkommens- und Klimageschwindigkeitsbonus
- Umwandlung des verbleibenden Eigenanteils in einen Ratenkauf mit einer zinsgünstigen Finanzierung analog zum oder durch den KfW-Ergänzungskredit
- Installation der Wärmepumpe
- Wartung und Instandhaltung der Wärmepumpe
- Effizienzmonitoring und Performance-Garantie („Warmes Zuhause Versprechen“)
- Günstiger und erneuerbarer Stromliefervertrag

Zielvorgabe ist es, dass die monatlichen Kosten der vulnerablen Haushalte für Ratenkauf und Strombezug unter den aktuellen Heizkosten mit Gas liegen. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass die Zahlungen für die Haushalte sehr attraktiv und leistbar sind.

Um dieses Ziel zu erreichen und den Aufwand sowie das Risiko der Anbieter zu vergüten, wird eine zusätzliche Förderung in einem auf professionelle Anbieter beschränkten Verfahren vergeben. Die Höhe der Förderung wird in einem Förderwettbewerb ähnlich einer Ausschreibung festgelegt. Der Staat definiert dabei:

- Zielgruppe: Haushalte, die antragsberechtigt für den BEG-Einkommensbonus und Klimageschwindigkeitsbonus sind
- Bestandteile: siehe oben

- Effizienzmonitoring: z.B. über eine zu gewährleistende Jahresarbeitszahl oder ein SCOP von 3,0
- Maximale monatliche Kosten: z.B. 200 € (siehe Kapitel 0)

Stadtwerke, Energiedienstleister oder spezialisierte Wärmepumpenanbieter geben anschließend an, welchen zusätzlichen staatlichen Zuschuss sie benötigen, um eine bestimmte Zahl von Haushalten zu diesen Bedingungen mit einer Wärmepumpe zu versorgen. Im Kern handelt es sich damit um eine umgekehrte Auktion: Nicht der Staat legt die erforderliche Förderhöhe im Voraus fest, sondern die Anbieter konkurrieren darum, das gewünschte Angebot mit möglichst wenig zusätzlicher Förderung bereitzustellen. Den Zuschlag erhalten die wirtschaftlichsten Angebote, sofern sie die festgelegten Kriterien erfüllen.

Der entscheidende Vorteil des Modells ist, dass es die Komplexität für Haushalte stark reduziert. Es gibt nur einen zentralen Ansprechpartner. Dieser ist zudem vertrauenswürdig, da die Vertragsbedingungen des extra geförderten Produkts staatlich geprüft sind.

Ein weiterer Vorteil ist, dass vulnerable Haushalte gezielt erreicht werden und Dynamik in dieses Segment der Wärmewende gebracht wird. Die Anbieter, die den Förderzuschlag für ein bestimmtes Kontingent an integrierten Angeboten bekommen haben, müssen nun die entsprechenden Haushalte finden, die davon profitieren. Dadurch treten professionelle Akteure in die Position des aktiven Werbens für die Wärmewende mit einem attraktiven Produkt.

Das Programm ergänzt die bestehende Förderlandschaft zielgerichtet und schließt eine wichtige Lücke. Die gerade erst reformierte BEG-Richtlinie bleibt unverändert und die Definition vulnerabler Haushalte als Zielgruppe kann an die politisch geeinten Einkommensgrenzen des Einkommensbonus ausgerichtet werden. Die fehlende Verfügbarkeit des KfW-Ergänzungskredits für die Zielgruppe ist nicht mehr von Belang. Der Ratenkauf ohne zusätzliche Kreditkosten („0%-Finanzierung“) wird durch das Förder-Top-Up des Förderwettbewerbs sichergestellt. Für den Bundeshaushalt ist es nicht entscheidend, ob Förderkosten für den Ergänzungskredit oder in dem neuen Programm anfallen. Wichtig ist, dass die Förderung zielgerichtet bei den vulnerablen Haushalten ankommt.

Der Verbraucherschutz wird durch die maximale monatliche Rate gesichert. Aber auch weitere Aspekte können Bestandteile der Förderbedingungen sein. Dies kann transparente Preisänderungsregeln, Anforderungen an Wartung und Reparatur, die Möglichkeit zum Wechsel des Stromlieferanten sowie Regelungen für Hausverkauf, Erbschaft, Zahlungsprobleme oder eine Insolvenz des Anbieters umfassen. Die technischen Anforderungen der BEG könnten als Mindeststandard übernommen werden. Das Programm könnte zudem in Form des Klimageschwindigkeitsbonus auf Haushalte mit älteren fossilen Heizungen begrenzt werden, bei denen ein Heizungstausch ohnehin in absehbarer Zeit ansteht. Dadurch würde vermieden, dass Haushalte ohne konkreten Handlungsbedarf unnötig ins Visier der Akquise-Bemühungen geraten.

Der wesentliche Vorteil des Förderwettbewerbs liegt in der Verbindung von Fördereffizienz und Skalierung. Statt jeden Einzelfall durch ein neues staatliches Programm organisieren zu müssen, könnte ein Anbieter beispielsweise die Zusage erhalten, bis zu 1.000 förderfähige Wärmepumpen-Angebote bereitzustellen. Damit erhält er Planungssicherheit und kann Einkauf, Finanzierung, Installation und Kundenbetreuung standardisieren. Gleichzeitig sorgt der Wettbewerb dafür, dass die zusätzliche staatliche Förderung auf das Maß begrenzt wird, das Anbieter tatsächlich benötigen.

Für Förderwettbewerbe bestehen auch in Deutschland bereits Erfahrungen, etwa aus dem früheren STEP-up!-Programm und seinem Nachfolger im Rahmen der Bundesförderung für Energie- und

Ressourceneffizienz in der Wirtschaft (EEW). Auch der Grundgedanke der Ausschreibungen bei der Förderung von erneuerbaren Energien zur Stromerzeugung im Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) folgt einem ähnlichen Prinzip.

Vor Einführung eines solchen Programms wäre wie in Frankreich zunächst ein strukturierter Prozess mit potenziellen Anbietern sinnvoll, um die Förder- und Antragsbedingungen gemeinsam mit Stadtwerken, Energiedienstleistern, Wärmepumpenanbietern und Finanzierungsakteuren auszuarbeiten. Analog wie in Frankreich könnte auch zunächst eine Zertifizierung der Angebote von Anbietern oder Konsortien erfolgen. Dies hätte auch den Vorteil, zusätzliches Vertrauen der Kund*innen in die Angebote zu schaffen

Sollte sich das Instrument des Förderwettbewerbs grundsätzlich als erfolgreich erweisen, ist eine Evaluation angeraten. Es besteht die Gefahr, dass sich die Anbieter auf besonders einfache und günstige Fälle konzentrieren. Deshalb könnten die Komplexität des Gebäudes über separate Lose, Mindestquoten oder Anrechnungsfaktoren berücksichtigt werden.

Die Finanzierung des Förder-Top-Ups könnte aus Mitteln des Klima-Sozialfonds erfolgen.

Bei der weiteren Ausgestaltung des Lösungsvorschlags ist insbesondere zu prüfen, inwieweit mit den Vorgaben des EU-Beihilferechts umgegangen werden kann.

Abbildung 3 veranschaulicht das beschriebene Konzept grafisch.

Abbildung 3: Förderwettbewerb für integrierte Wärmepumpen-Angebote für einkommensschwache Haushalte



Quelle: Eigene Darstellung mit KI-Unterstützung

8.2 Beispiel zur Vollkostenrechnung

Ziel des integrierten Angebots ist es, dass die monatlichen Zahlungen für den Ratenkauf der Wärmepumpe und ihren Strombezug unter den monatlichen Heizkosten mit Gas liegen. Das folgende Rechenbeispiel zeigt, dass dies erreichbar ist. Das bedeutet, dass eine Zusatzförderung nicht allzu hoch ausfallen muss.

1. Kosten im Ausgangszustand mit Gas

Ein Einfamilienhaus mit schlechter Energieeffizienz und teilweiser Beheizung verbraucht z.B. 150 kWh/(m^2a). Multipliziert mit einer Wohnfläche von 130 m^2 ergibt das einen typischen Gasverbrauch von circa 20.000 kWh/a. Bei einem Gaspreis von 12 ct/kWh[66] bedeutet dies Gaskosten von 200 € im Monat.

2. Ratenkauf der Wärmepumpe

Typische Kosten für Wärmepumpen in Einfamilienhäusern liegen bei circa 35.000 €[67]. In der BEG sind die förderfähigen Kosten auf 28.000 € gedeckelt. Haushalte mit einem Einkommen unter 40.000 € und einem Kind erhalten darauf bis zu 80 % Förderung, d.h. einen Zuschuss von 22.400 €. Es verbleibt ein Eigenanteil von 12.600 €. Verteilt auf 15 Jahre ergibt dies eine monatliche Rate von 70 € für den Ratenkauf der Wärmepumpe.

3. Strombezug Wärmepumpe

Die 150 kWh/(m^2a) Endenergieverbrauch im Ausgangszustand sind u.a. begründet durch die geringe Effizienz des veralteten (Niedertemperatur-)Gaskessels, der z.B. eine Effizienz von 80 % hat. Eine neue Wärmepumpe hingegen hat auch im unsanierten Altbau ohne Fußbodenheizung eine Effizienz von 300 %[68]. Es ergibt sich ein Stromverbrauch von circa 8.000 kWh pro Jahr. Bei einem Strompreis für Wärmepumpen von 21 ct/kWh[69] ergeben sich monatliche Stromkosten von 140 €.

4. Wartung und Instandhaltung

Klassische Werte liegen bei circa 1,5 % der Investitionskosten pro Jahr.[70] Das ergibt monatliche Kosten in Höhe von 40 €.

5. Zusammenfassender Vergleich

Die monatlichen Kosten für das Heizen mit Wärmepumpe summieren sich im Rechenbeispiel auf 250 €. Dem gegenüber stehen monatliche Kosten für das Heizen mit Gas von 200 €. Für einen fairen Vergleich müsste zusätzlich berücksichtigt werden, dass auch der Kauf eines neuen Gaskessels mit Kosten verbunden ist. Bei beispielsweise 15.000 € Kosten für einen neuen Gas-Brennwertkessel

---

66 BDEW (2026): BDEW-Gaspreisanalyse August 2026. https://www.bdew.de/service/daten-und-grafiken/bdew-gaspreisanalyse/

67 Verbraucherzentrale Rheinland-Pfalz (2025): Luft-Wasser-Wärmepumpen: Eine Auswertung von 160 Angeboten aus Rheinland-Pfalz. https://www.verbraucherzentrale-rlp.de/pressemitteilungen/grosse-preisunterschiede-bei-waermepumpenangeboten-108062

68 Miara, M. (2025): 20 Jahre Feldstudien: Wärmepumpen effizient im Altbau. https://heatpumpswatch.org/de/20-jahre-feldstudien-waermepumpen-effizient-im-altbau/

69 Verivox (2026): Wärmepumpenstrom-Preisentwicklung. https://www.verivox.de/heizstrom/waermepumpenstrom-preisentwicklung/

70 Kompetenzzentrum Wärmewende (2026): KWW-Technikkatalog Wärmeplanung & Begleitdokument. https://www.kww-halle.de/angebote/infothek/detail/kww-technikkatalog-waermeplanung-begleitdokument

ergeben sich über 15 Jahre monatliche Kosten in Höhe von circa 80 €. Außerdem bestehen beim Heizen mit Gas erhebliche Kostenrisiken durch CO_2-Bepreisung, Netzentgelte, globale Krisen und die angekündigte Grüngasquote.

Grundsätzlich ist die Wirtschaftlichkeit von Ratenkauf-Angeboten für Wärmepumpen in der Vollkostenrechnung somit gegeben. Eine entsprechende Zusatzförderung müsste demnach nicht allzu hoch ausfallen.

9 Ausblick

Der vorgeschlagene Förderwettbewerb für integrierte Wärmepumpen-Angebote für einkommensschwache Haushalte nach französischem Vorbild ist geeignet, eine wichtige Lücke im Instrumentenmix für eine sozialverträgliche Wärmewende zu schließen. Neben der konkreten finanziellen und organisatorischen Unterstützung geht von einem solchen Programm auch ein politisches Signal aus: Haushalte mit geringem Einkommen werden beim Heizungstausch nicht allein gelassen. Durch die klare Ausrichtung auf diese Zielgruppe kann das Programm zugleich dazu beitragen, dass bestehende Fördermittel der BEG stärker bei den Haushalten ankommen, die für den Umstieg auf eine klimafreundliche Wärmeversorgung auf Unterstützung angewiesen sind. Dies kann Vertrauen in die Wärmewende stärken und der Wahrnehmung entgegenwirken, dass moderne Heiztechnik vor allem für einkommensstarke Haushalte erreichbar ist. Darüber hinaus kann damit auch eine soziale Aufwertung verbunden sein: Wenn eine moderne Wärmepumpe sichtbar vor dem Eigenheim von Haushalten steht, kann sie als Status-Symbol zu einem Zeichen gesellschaftlicher Teilhabe werden und dem Gefühl entgegenwirken, bei der Energiewende abgehängt zu werden.

Der Lösungsvorschlag setzt dabei auf mehreren politischen Ebenen an. Auf kommunaler Ebene stellt sich mit Abschluss der Wärmeplanung zunehmend die Frage, wie Haushalte in Gebieten ohne Perspektive auf einen Wärmenetzanschluss beim Umstieg auf eine dezentrale Wärmeversorgung – zumeist eine Wärmepumpe – unterstützt werden können. Bildet sich für den Förderwettbewerb ein Konsortium unter Beteiligung eines lokalen Energieversorgers oder Stadtwerks, kann ein bereits vor Ort bekannter Akteur attraktive und einfach zugängliche Wärmepumpen-Angebote unterbreiten. Der Bund würde den Kommunen damit ein zusätzliches Instrument zur Verfügung stellen, um die Ergebnisse der kommunalen Wärmeplanung sozialverträglich in die Umsetzung zu bringen. Insbesondere der Service-Ansatz der integrierten Angebote schließt gut an vielerorts bereits bestehende kommunale Informations- und Beratungsangebote an.

Auf nationaler Ebene kann das Programm zu zusätzlichem Klimaschutz führen. Mit dem im Juli 2026 verabschiedeten Gebäudemodernisierungsgesetz wurde der Ordnungsrahmen beim Heizungstausch aufgeweicht und der Einbau neuer Gas- und Ölheizungen ist weiterhin möglich. Gerade für Haushalte mit geringem finanziellem Spielraum und hoher mentaler Auslastung in anderen Lebensbereichen besteht damit das Risiko, Investitionsentscheidungen zu treffen, die sie langfristig steigenden fossilen Brennstoffpreisen, Gasnetzentgelten, CO_2-Kosten und Zusatzkosten durch die Beimischung gesetzlich vorgeschriebener erneuerbarer Brennstoffe aussetzen (Bio-Treppe und Grüngas- bzw. Grünheizölquote). Ein niedrigschwelliges und finanziell attraktives Wärmepumpen-Angebot kann fossile Kostenfallen vermeiden, ohne den Heizungstausch ordnungsrechtlich vorzuschreiben. Indem einkommensschwache Selbstnutzende beim Wechsel von fossilen Energieträgern unterstützt werden, wird zugleich das Risiko künftiger Energiearmut vermindert. In diesem Sinne verbindet der Ansatz Klimaschutz mit einem langfristig ausgerichteten Verbraucherschutz.

Auch an den Koalitionsvertrag von CDU, CSU und SPD bestehen unmittelbare Anknüpfungspunkte.[71] Im Zusammenhang mit dem Übergang zum europäischen Emissionshandel für Gebäude und Verkehr (ETS 2) sollen besonders belastete Haushalte unterstützt werden. Der Koalitionsvertrag kündigt ausdrücklich „unbürokratische und sozial gestaffelte Entlastungen und Förderungen beim Wohnen“ an, damit niemand überfordert wird. Ein integriertes Wärmepumpen-Angebot für einkommensschwache Haushalte entspricht dieser Zielsetzung in besonderer Weise: Es adressiert nicht nur die Höhe der Förderung, sondern sorgt dafür, dass diese für die Haushalte tatsächlich zugänglich und nutzbar wird. Gleichzeitig knüpft der Vorschlag an das im Koalitionsvertrag formulierte Ziel einer „unbürokratischen Förderlandschaft des Bundes“ an. Aus Sicht der Haushalte ist dabei weniger entscheidend, wie viele administrative Prozesse im Hintergrund ablaufen, sondern wie viele davon sie selbst bewältigen müssen. Genau hier setzt das integrierte Angebot an: Ein zertifizierter Vertragspartner erledigt den Aufwand für Förderung, Finanzierung, Planung, Installation und Effizienzmonitoring. Die bürokratische Komplexität wird damit nicht beseitigt, aber weitgehend vom einzelnen Haushalt auf einen professionellen Akteur verlagert.

Auch europarechtlich bestehen Anknüpfungspunkte. Artikel 18 der EU-Gebäuderichtline (EPBD) verpflichtet die Mitgliedstaaten, zentrale Anlaufstellen einzurichten. Diese sollen technische und finanzielle Informationen bündeln, Haushalte über verschiedene Phasen eines Sanierungsprojekts hinweg unterstützen und besondere Angebote für vulnerable und einkommensschwache Haushalte vorhalten.[72] Die Frist zur nationalen Umsetzung der EPBD in nationales Recht lief am 29. Mai 2026 aus.

Ein Förderwettbewerb für integrierte Wärmepumpen-Angebote kann diese europarechtliche Verpflichtung nicht allein erfüllen, da die One-Stop-Shops zum einen unabhängige Beratung gewährleisten und auch energetische Sanierungsmaßnahmen an der Hülle adressieren müssen. Er kann aber einen wichtigen operativen Baustein eines deutschen One-Stop-Shop-Konzepts bilden: Während eine unabhängige Anlaufstelle Haushalte berät und zu geeigneten Lösungen führt, kann ein zertifiziertes integriertes Angebot anschließend Finanzierung, Förderung, Installation und Inbetriebnahme der Wärmepumpe aus einer Hand organisieren. Damit würde die Kernidee des vorgeschlagenen Programms – die Vereinfachung und Bündelung der Schritte bis zum erfolgreichen Betrieb einer Wärmepumpe – unmittelbar an die europäische One-Stop-Shop-Logik anknüpfen. Ein weiterer Anknüpfungspunkt ist Artikel 17 Absatz 18 EPBD, nach dem finanzielle Anreize prioritär auf vulnerable Haushalte, von Energiearmut betroffene Personen und Bewohner*innen von Sozialwohnungen ausgerichtet werden müssen.

Auch die EU-Energieeffizienzrichtlinie (EED) liefert verschiedene Bezugspunkte.[73] Artikel 22 EED verlangt transparente und zugängliche Informationen über Energieeffizienzmaßnahmen und Finanzierungsinstrumente und sieht One-Stop-Shops für technische, administrative und finanzielle Beratung vor, die insbesondere auch Haushalte in Energiearmut unterstützen sollen. Artikel 24 EED verpflichtet die Mitgliedstaaten, Energieeffizienz- und Unterstützungsmaßnahmen prioritär bei von

---

71 CDU, CSU und SPD (2025): Verantwortung für Deutschland. Koalitionsvertrag zwischen CDU, CSU und SPD. 21. Legislaturperiode. https://www.koalitionsvertrag2025.de/sites/www.koalitionsvertrag2025.de/files/koav_2025.pdf

72 Richtlinie (EU) 2024/1275 vom 24. April 2024 über die Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=OJ:L_202401275

73 Richtlinie (EU) 2023/1791 vom 13. September 2023 zur Energieeffizienz und zur Änderung der Verordnung (EU) 2023/955 (Neufassung). https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=CELEX:32023L1791

Energiearmut betroffenen Menschen, vulnerablen Kund*innen und Haushalten mit geringem Einkommen umzusetzen. Besonders nah am vorgeschlagenen Finanzierungsmodell liegt Artikel 30 EED: Die Mitgliedstaaten sollen Energieeffizienzkredite fördern, die breite Verfügbarkeit entsprechender Finanzierungsprodukte sicherstellen, On-Bill- und On-Tax-Finanzierungsmodelle erleichtern und Kreditgarantien für Energieeffizienzinvestitionen unterstützen. Außerdem schreibt Artikel 8 Absatz 3 EED vor, dass ein definierter Anteil der verpflichtenden Energieeinsparungen bei von Energiearmut betroffenen Haushalten erzielt werden muss.

Der vorgeschlagene Lösungsansatz verbindet damit mehrere europäische Zielsetzungen: Energieeinsparungen bei vulnerablen Haushalten, besseren Zugang zu Finanzierung und eine möglichst einfache Unterstützung bei der Umsetzung.

Eine besondere Bedeutung hat das Programm für ältere selbstnutzende Eigentümer*innen. Die Kombination aus geringem laufendem Einkommen, begrenzten Rücklagen und Wohneigentum ist gerade im Rentenalter besonders häufig anzutreffen. Die Evaluation der BEG zeigt, dass der Einkommensbonus in der Hälfte aller Fälle an Zuwendungsempfangende vergeben wurde, die 67 Jahre oder älter und damit im Rentenalter sind.[74] Ein Programm, das den Einkommens-Bonus mit einer einfach zugänglichen Finanzierung und einem umfassenden Service verbindet, richtet sich damit faktisch in erheblichem Umfang an ältere Eigentümer*innen mit niedrigem Einkommen. Es ergänzt die aktuelle sozial- und rentenpolitische Debatte um die bislang weniger beachtete Frage, wie hohe einmalige Investitionen in die Wärmeversorgung auch im Alter tragfähig bewältigt werden können und Energiearmut langfristig verringert werden kann.

Schließlich bietet der Förderwettbewerb Chancen für die Weiterentwicklung des Energiedienstleistungsmarktes. Überregional tätige Wärmepumpenanbieter wie thermondo, Enpal oder 1KOMMA5° haben bereits Geschäftsmodelle aufgebaut, in denen Beratung, Vertrieb, Installation und Finanzierung miteinander verbunden werden. Gleichzeitig könnten klassische Energieversorgungsunternehmen und Stadtwerke durch den Förderwettbewerb stärker in diesem Segment aktiv werden. Eine Besonderheit des vorgeschlagenen Ansatzes besteht darin, nicht einzelne Wärmepumpen zu fördern, sondern integrierte Angebote für mehrere hundert oder tausend Anlagen wettbewerblich auszuwählen. Dies kann den erfolgreichen Konsortien Planungssicherheit geben, standardisierte Prozesse ermöglichen und Skaleneffekte bei Beschaffung, Finanzierung und Installation erschließen. Bei entsprechender Ausgestaltung können diese Vorteile sowohl den beteiligten Unternehmen als auch den Haushalten in Form niedrigerer Kosten und einfacher Prozesse zugutekommen.

Mit dem attraktiven Einkommens-Bonus in der BEG und dem in der Theorie zielgerichteten KfW-Ergänzungskredit ist der Lösungsraum für den Heizungstausch bei selbstnutzenden Eigentümer*innen mit geringem Einkommen fast komplett. Es fehlt nur noch ein letzter, verbindender Baustein: ein leicht zugängliches Angebot, das Förderung und Finanzierung zusammenführt, dem Haushalt die organisatorische Last weitgehend abnimmt und die Zielgruppe aktiv erreicht. Der in diesem Gutachten vorgeschlagene Förderwettbewerb für integrierte Wärmepumpen-Angebote kann genau dieser Baustein sein. Er baut weitgehend auf bestehenden Förderinstrumenten auf, erfordert keine weitere Reform der BEG und kann sich an dem Ansatz orientieren, der gerade in Frankreich erprobt wird. Damit stellt der Lösungsvorschlag einen praxisnahen Weg zum richtigen Zeitpunkt dar,

[74] Heinrich et al. (2026): Förderwirkungen BEG EM 2024. https://www.energiewechsel.de/KAENEF/Redaktion/DE/PDF-Anlagen/BEG/beg-evaluation-2024-beg-em.pdf?__blob=publicationFile&v=1

um bestehende Instrumente wirksam zu verbinden, Vertrauen zu schaffen und die Wärmewende auch für Haushalte mit geringem Einkommen konkret umsetzbar zu machen.