

Wohnungswirtschaft zurückgewinnen

Kongressveranstaltung auf Messe E-world diskutierte aktuelle Trends

Die Contracting-Branche hat in den vergangenen Jahren in der Wohnungswirtschaft viel Kredit verspielt. Diese Einschätzung vertrat der geschäftsführende Gesellschafter der OVE Energie, Stephan Peters, im Rahmen einer Kongressveranstaltung bei der Messe E-World in Essen. In vielen Fällen hätten Contractoren bedenkenlos Wärmelieferungsverträge abgeschlossen, bei denen die neuen Wärmekosten zum Teil erheblich über den bisherigen Heizkosten liegen. In Einzelfällen seien Kostensteigerungen bis zu 100 Prozent bekannt geworden. Mieter und Vermieterverbände hätten rebelliert und „zu Recht“ zu Gunsten ihrer Interessengruppen argumentiert, so Peters weiter. Dabei sei von den Verbänden der Sinn und Zweck von Contracting allerdings „in fataler Weise“ unterschätzt worden. Im Ergebnis gebe es heute eine uneinheitliche Rechtsprechung, mit der die gesamte Branche zu kämpfen habe.

Die im Zuge der vielen verschiedenen Gerichtsurteile zum Contracting entstandene Verunsicherung sei einerseits problematisch, als es sich all die in Prozessen unterlegenen Vermieter künftig zweimal überlegen würden, ob sie sich noch einmal auf ein Contracting-Arrangement einlassen sollten. Zum anderen sei die Verunsicherung aber auch deswegen ärgerlich, weil es nach Einschätzung von Peters „eigentlich keine gesetzlichen Lücken“ gebe. Fehler seien vor allem von unerfahrenen Newcomern wie beispielsweise Stadtwerken gemacht worden, aber auch von konzernabhängigen Contractoren, „die mehr die Zielsetzungen der Muttergesellschaften verfolgten als dass sie sich mit den Problemen der Nutzer vertraut machen“.

Das Credo der OVE als Contractingunternehmen sei es, grundsätzlich nur solche Projekte in Angriff zu nehmen, bei denen die Gesamtkosten für die Mieter nach der Umstellung auf das Contracting-Arrangement nicht höher sind als in der Ausgangslage, berichtete Peters. Aber auch in solchen Fällen liege der Schlüssel für eine erfolgreiche Umsetzung des Projekts in der Kommunikation des Contractors mit den betroffenen Parteien. Dabei sei zu berücksichtigen, dass die Einigung zwischen Contractor und Vermieter in den meisten Fällen eine Einigung zwischen Vermieter und Mieter voraussetze. Vor dem Hintergrund einer entsprechenden Strategie habe die OVE in bislang mehr als 100 Contracting-Projekten noch keine rechtliche Auseinandersetzung führen müssen.

Das Recht biete im BGB Möglichkeiten für Modernisierungsinvestitionen, die auch

mieterhöhend umgesetzt werden können, wenn sie zu Energieeinsparung und Umweltschonung führen. Gemäß § 559 BGB könne die Jahresmiete in diesen Fällen um bis zu elf Prozent erhöht werden. Wählt ein Contractor diesen Weg, so müsse er Mieter und Vermieter davon überzeugen, dass die Erhöhung nicht vom Vermieter in der Kaltmiete sondern vom Contractor in der Wärmekostenabrechnung berücksichtigt wird.

Ein weiterer Weg zur reibungslosen Umsetzung von Contractingvorhaben besteht laut Peters darin, die bisherige Kaltmiete bei Akzeptanz der Umstellung auf Contracting im Konsens zwischen Vermieter und Mieter zu reduzieren. Dies könne nach herrschender Rechtsauffassung auch einseitig durch den Vermieter erfolgen, da dem Mieter weder finanzielle noch vertragliche Nachteile zugemutet würden. Eine Option bestehe auch im Verzicht auf eine ohnehin geplante Mieterhöhung zugunsten einer Contracting-Lösung. Tritt der Vermieter aufgrund der geplanten Mietsteigerung an die Mieter heran, so könne er bei dieser Gelegenheit seinen Verzicht auf die Erhöhung anbieten, wenn die Mieter im Gegenzug die Wärmelieferung akzeptieren.

Besteht zwischen Vermieter und Energiedienstleister Einigkeit darüber, dass ein Contractingverfahren zur Anwendung kommen soll, gebe es schließlich auch die Möglichkeit, einen zweigeteilten Grundpreis zu vereinbaren. Bei dieser Konstellation trägt der Vermieter den Anteil der entstehenden Kosten, die nach geltender Vertrags- und Rechtslage nicht auf die Mieter umgelegt werden können, als Contractingpauschale. Die Mieter zahlen wie in der Ausgangslage Heizkosten, mit denen neben dem Brennstoff unter anderem Wartung, Schornsteinfeger, Betriebsstrom oder Fernüberwachung gedeckt werden. Dieses Arrangement könne dort zur Anwendung kommen, wo die Mieter Contracting grundsätzlich ablehnen.

Eine zustimmungsfreie Umstellung zu Contracting werde auch künftig nur dann möglich sein, wenn die Mieter durch das Contracting nicht mit höheren Kosten belastet werden als vorher, betonte Peters. Mit Spannung erwarte man die bevorstehenden höchstrichterlichen Entscheidungen. Bedauerlich sei dabei allerdings, dass weniger allgemeingültige Fälle zur Revision anständen als solche, bei denen vermeintliche „Produkte von der Stange“ mit unzureichender und teilweise unqualifizierter Argumentation seitens der Contractoren „für erhebliche Unruhe am Markt“ sorgten.

Themenschwerpunkte der Konferenz „Contracting in der Wohnungswirtschaft und

in Essen begrüßen konnten, waren neben der Umstellung von Eigenregie auf Contracting unter anderem Vorfeldanalysen von Energieversorgungsmaßnahmen sowie verschiedene Projektvorstellungen und das Thema Steuerrecht (vgl. hierzu auch den Beitrag auf der nächsten Seite). Veranstalter wurde die Konferenz von der Energieagentur NRW und dem Verband für Wärmelieferung (VfW).

Kontakt: OVE Energie, Brunnenstraße 4, 49214 Bad Rothenfelde, Tel. 05424/2188-0, Fax 05424/2188-49; Energieagentur NRW, Kasinostraße 19-21, D-42103 Wuppertal, Tel. 0202/24552-0, Fax 0202/24552-30; VfW, Ständehausstraße 3, D-30159 Hannover, Tel. 0511/36590-0, Fax 0511/36590-19. □

31.03.2005 Jhg. 4

EUROPÄISCHER WIRTSCHAFTSDIENST

Facility Management 07

EWID