

Pro und Contra zum Contracting

Einer der größten Energieverbraucher in jeder Immobilie ist die Wärmeversorgung. Dementsprechend sind hier in vielen Fällen auch große Einsparpotentiale für den Eigentümer vorhanden. Doch viele scheuen nach wie vor hohe Investitionskosten und planerischen Aufwand, der mit einer Sanierung einhergehen kann. Das Modell des Contractings setzt genau hier an und lagert Planung sowie Einbau und Betrieb einer neuen Anlage an einen Dienstleister aus. Wie so oft, gibt es dabei Vor- und Nachteile, die abgewogen werden wollen.

PRO

- Gesicherte Wärmeversorgung für die Heizung und Warmwasser für die Vertragslaufzeit inklusive Wartung und Betriebsführung über Laufzeiten von 10 oder 15 Jahren.
- Die Heizung wird modernisiert durch den Einbau eines neuen Wärmeerzeugers. Es werden individuelle Konzepte erstellt, die sich an der Energieeinsparverordnung EnEV, dem Erneuerbare Energien-Wärme-Gesetz EEWärmeG, dem Erneuerbare Energien Gesetz EEG usw. orientieren.
- Die Energiekosten für die Mieter orientieren sich am Durchschnitt der letzten drei Jahre – Kostensteigerungen dürfen nur insoweit erfolgen als wären diese sowieso wegen Erhöhung des Energierohstoffes wie Erdgas, Öl, Pellets, Fernwärme oder Strom erfolgt. **Beispiel:** Ein Mieter verbraucht 20.000 kWh Wärme im Jahr und zahlt dafür 1.200 € dann sind dies 0,06 €/kWh. Erhöht sich der Preis für den Rohstoff Erdgas um 5 % dann wäre der neue Preis 0,063 €/kWh also 1.260 € im Jahr. Diese Preiserhöhung darf an die Mieter weiter gegeben werden. Zusätzlich zahlt der Mieter anteilig 50 € Wartungskosten im Jahr, auch diese dürfen samt Erhöhungen an den Mieter weiter gegeben werden.
- Da die Anlage jedoch modernisiert wird und die Instandsetzungskosten nicht an den Mieter weitergegeben werden dürfen, verbleibt ein Modernisie-

rungsanteil in den Kosten, die der Contractor für die künftige Wärmeversorgung berechnet. Diese Kosten muss er soweit wie möglich über die Verringerung des Energieverbrauches und der alten Wartungskosten (hier 50 €) realisieren – schafft er das nicht, wird ein einmaliger *Baukostenzuschuss* fällig. **Beispiel:** Der Energieverbrauch beträgt derzeit 20.000 kWh, durch die neue Anlage reduziert er sich auf 14.000 kWh, somit könnten 6.000 kWh x 0,06 €/kWh = 360 € + 50 € Wartung für die Leistung der Wärmelieferung genutzt werden, und das auf 10–15 Jahre.

Der Mieter hat also nicht den Vorteil der Energieeinsparung, dafür einen stabilen Preis für die nächsten 15 Jahre auf den Energieverbrauchsstand zum Zeitpunkt der Änderung der Wärmeversorgung.

Der Vermieter hat ein „Sorglospaket“ und braucht sich nicht um die technische Planung und Umsetzung sowie Bereitstellung der Investition für eine neue Heizungsanlage kümmern und kann die Kosten der Wärmelieferung, wenn diese **wärmemietenneutral** nach § 556 c BGB ermittelt wurden, umlegen auf den individuellen Verbrauch des Mieters. Ankündigung drei Monate vor Umstellung beim Mieter.

CONTRA

- Eine Heizungsanlage besteht nicht nur aus der Wärmeerzeugung, sprich dem

Kessel. Oft gibt es andere Probleme der Wärmeübertragungen in den Wohnungen wie ein fehlender hydraulischer Abgleich, zugesetzte Rohrleitung zu den Heizkörpern, defekte Heizkörperventile, defekte Heizkörper und ähnliches. Dann stößt das „Sorglospaket“ an seine Grenzen, da das Contracting seine Liefergrenze am Anschluss an das bestehende Heizsystem hat.

- Macht man eine eigene Investition, so kann man diese abschreiben. Verbessert man die Energieeffizienz, so wäre dies zusätzlich zur Instandsetzung eine Modernisierung, die auf 10 Jahre auf die Mieten umgelegt werden kann. Der Mieter zahlt etwas mehr Miete, profitiert jedoch von der besseren Energieeffizienz der Anlage und zahlt weniger Nebenkosten für die Heizung.
- Der Contractor ist ein Dienstleister, der an dem sparsamen Betreiben seiner Anlage verdient, bis diese nach 10 bis 15 Jahren abgeschrieben ist. Die Kosten der Modernisierung finanziert er plus seinen Gewinn und rechnet das in den Wärmelieferpreis ein bis zu seiner Leistungsgrenze. Sind die technisch erforderlichen Maßnahmen jedoch so umfangreich, dass der Contractor nicht mit dem Wärmelieferpreis bei Berücksichtigung der Wärmemietenneutralität auskommt, wird er für die technischen Maßnahmen einen Baukostenzuschuss verlangen. Es ist daher wichtig, möglichst hohe Kosten beim Betrieb der

alten Anlage gehabt zu haben. Es sollen daher alle Wartungskosten für eine solche Anlage schon früher umgelegt worden sein, sonst geht die Schere Energiekosten plus Wartungskosten Altanlage auf der einen Seite und Wärmelieferungskosten plus Baukostenzuschuss auf der anderen Seite auseinander. **Beispiel:** Die Wartung der Heizung wurde immer umgelegt, es handelte sich dabei aber nur um die Reinigung des Brenners. Nicht umgelegt wurde die Überprüfung der Sicherheitsventile, der Ausdehnungsgefäße, auch wurde der Warmwasserspeicher nie gewartet. Wenn der Contractor jedoch die Verantwortung für diese Bauteile übernehmen soll, dann wird er natürlich diese Teile warten, um sie effizient zu betreiben. Er darf diese Wartungskosten jedoch nicht bei der Ermittlung des Wärmelieferpreises gegenüber dem Mieter einrechnen, da dieser auch vorher dafür nichts bezahlt hatte.

– **Tipp:** Wartungsverträge genau prüfen. Es sollte über drei Jahre alles, was technisch erforderlich ist, enthalten sein. Erst dann über ein Contracting nachdenken.

FAZIT

Es muss in jedem Einzelfall genau untersucht werden, ob Contracting eine gute Lösung ist, man kann es nicht pauschal ablehnen, aber auch nicht pauschal befürworten. Entscheidend ist neben den technischen Gegebenheiten vor Ort, die maß-

gebend für das Einsparpotential einer Modernisierung sind, auch der Eigentümer. Welchen Mehrwert hat das „Sorglospaket“ und das fachliche Knowhow des Contractingdienstleisters für einen selbst, wie sehr profitiert man am Ende von dieser Dienstleistung? Die Beratung im Vorfeld durch einen sachverständigen Energieberater kann diese und weitere Fragen klären, bevor man einen langfristigen Vertrag abschließt.

PETER PAUL THOMA ////

PETER PAUL THOMA | DIPLOM-INGENIEUR



Sachverständigen- & Ingenieurbüro
Bornheimer Landwehr 39
60385 Frankfurt am Main
Tel.: (0 69) 26 91 28-040
Fax: (0 69) 26 91 28-041
peter.thoma@ppt-energieberatung.de
www.ppt-energieberatung.de



Shell Markenpartner

Echt stark: Immer für Sie unterwegs.




Heizöl


Erdgas


Strom


Heizungsbau


Tankschutz


Schmierstoffe


Diesel-/
Vergaserkraftstoffe


ENERGIE

ROTH Rhein-Main GmbH & Co. KG · Carl-Benz-Str. 4-6 · 60314 Frankfurt/Main · Tel. 069 4093-28 · Fax -229 · roth-rhein-main.de