



Praktische Probleme der Kostenneutralität

Contractoren, die sich mit Eigentümern von vermieteten Bestandsgebäuden in Vertragsverhandlungen befinden, um eine erstmalige Umstellung von einer klassischen Eigenversorgung mit Wärme hin zu einer gewerblichen Wärmelieferung vorzunehmen, stehen derzeit unter Druck, zügig zum Vertragsschluss zu gelangen und das Projekt unter Dach und Fach zu bringen. Insbesondere bei einer Umrüstung einer heizölbasierten auf eine gasbasierte Wärmeerzeugungsanlage wird es ab Mitte 2016 zunehmend schwieriger, das in § 556 c Abs. 1 BGB statuierte Erfordernis der Kostenneutralität zu erfüllen. Die Gründe hierfür sind tatsächlicher Natur. Am Wortlaut des Gesetzes ändert sich nichts.

Gemäß §§ 8 ff. WärmeLV sind beim Kostenvergleich gegenüberzustellen: zum einen die Kosten der Eigenversorgung durch den Vermieter, die der Mieter bislang als Betriebskosten zu tragen hatte, und zum anderen die Kosten, die der Mieter zu tragen gehabt hätte, wenn er die den bisherigen Betriebskosten zugrunde liegende Wärmemenge im Wege der Wärmelieferung bezogen hätte. Hierbei ist u. a. auf die Brennstoffpreise der letzten drei Abrechnungszeiträume abzustellen. Das Problem entsteht dadurch, dass sich die Preise von Heizöl und Erdgas in den vergangenen Jahren unterschiedlich entwickelt haben. Ein Gleichlauf, wie in früheren Jahren, ist nicht mehr festzustellen. Die Heizölpreise sind von rund 70,- EUR pro Hektoliter im Jahresdurchschnitt 2013 auf rund 64,- EUR im Jahr 2014 gefallen und werden im Jahr 2015 voraussichtlich auf etwa 50,- EUR weiter sinken. Die Erdgaspreise hingegen sind in dieser Zeit nahezu unverändert geblieben. Dadurch haben sich innerhalb von nur zwei Jahren die möglichen Einsparpotentiale bei einer Umstellung auf Erdgas um rund 30% reduziert.

Das hat zur Konsequenz, dass mit der Versendung der Betriebskostenabrechnung 2015 an die Mieter (und hiervon sind auch Mietverträge über Gewerberaum betroffen) der Markt für eine Umstellung von Heizöl- auf Erdgasversorgung quasi wegbricht. Die erzielbare Einsparung wird regelmäßig nicht die Kosten der Investition in eine neue Anlage decken und daher einen Baukostenzuschuss durch den Eigentümer erforderlich machen. Es ist jedoch davon auszugehen, dass der Eigentümer hierzu in vielen Fällen nicht bereit ist und stattdessen eine Eigenregielösung (Modernisierung der Wärmeerzeugungsanlage in Eigenregie ohne Hinzuziehung eines Contractors) vorzieht, bei der er gemäß § 559 Abs. 1 BGB die jährliche Miete um 11% der Investitionskosten der Neuanlage erhöhen kann, und damit die Contracting-Variante das Nachsehen hat.

Zusätzlich belastend dürfte auch sein, dass das Jahr 2015 überdurchschnittlich warm war, so dass neben den niedrigen Preisen auch noch ein gesunkener Wärmebedarf hinzukommt, der die Nutzungsgradsteigerungen durch den Einbau einer neuen Anlage dämpft. Warme Monate, in denen die Wärmeerzeugungsanlage lediglich läuft, um Warmwasser zu erzeugen, wirken sich negativ auf den Nutzungsgrad aus. Als weiterer Punkt kommt für die Contracting-Branche hinzu, dass selbst bei einem deutlichen Anstieg der Heizölpreise im Jahr 2016 die ersten Projekte nicht vor dem Jahr 2018 umsetzbar sind, da zunächst die Betriebskostenabrechnung 2016 abgewartet werden muss, die in der Regel erst im Laufe des Jahres 2017 erstellt wird. Und ob die Heizölpreise im Jahr 2016 überhaupt steigen, bleibt ohnehin abzuwarten.

Zunehmend schwieriger dürfte sich auch eine Umstellung einer gasbasierten Wärmeerzeugungsanlage gestalten, da die in den vergangenen Jahren gesunkenen Erdgaspreise mittlerweile bei den allermeisten Mietern angekommen sein dürften und die Einkaufsvorteile der Contractoren immer geringer ausfallen. Die in aller Regel benötigten 1 bis 1,5 Cent pro kWh Preisvorteil, aus denen die Investition und die Marge für den Contractor finanziert werden kann, lassen sich in immer weniger Fällen realisieren.

Fazit: Die Unternehmen der Contracting-Branche werden sich in den kommenden Jahren auf ein Wegbrechen einer nicht unerheblichen Anzahl von potentiellen Kunden einstellen müssen, da sie ihnen schlichtweg keine wirtschaftlichen Lösungen im Hinblick auf eine Kostenneutralität anbieten können. Das bedeutet aber auch, dass zwei Kundengruppen in den Fokus der Vertriebsbemühungen treten und noch mehr umworben werden als bisher: Erstens Kunden, die Eigentümer und zugleich Nutzer eines Objektes sind (unvermieteter Wohnungs- und Gewerbebestand) und damit von den Vorgaben des § 556 c BGB nicht betroffen sind, und zweitens Kunden, die bereits im Wege der gewerblichen Wärmelieferung versorgt werden und deren Contracting-Verträge auslaufen und die bei einer Verlängerung, bzw. einer Neuvergabe einer Wärmeversorgung im Contracting ebenfalls nicht von der Kostenneutralitätsvorgabe betroffen sind. Die Vorschrift des § 556 c BGB, die der Gesetzgeber erlassen hat, um das Contracting zu fördern, erweist sich damit in der praktischen Anwendung als Hemmnis für das Geschäft.

*Jochen Fürniß, Geschäftsführer
Ingenieurbüro Prof. Dr.-Ing. Kunibert Lennerts GmbH*