

HAUS + WOHNUNG

Contracting: Wann lohnt die fremde Heizung im eigenen Haus?

Mittwoch, 13. August 2008 02:05 - Von Angelika Röpcke

Die Energiepreise steigen. Auf die Kostenexplosion haben Wohnungseigentümer zwar keinen Einfluss. Mit einer modernen Heizanlage tun sie aber nicht nur etwas für den Klimaschutz, sondern sparen auch Geld. Dabei kann das sogenannte "Energie-Contracting" helfen: Durch die Übertragung der Wärmeversorgung an spezialisierte Dienstleister sparen Wohnungsbesitzer im Idealfall auch Zeit und Mühe.

Anzeige



Aber bei diesen Verträgen ist aber Vorsicht geboten. "Beim Energie-Contracting ist nicht der Hauseigentümer Besitzer und Betreiber der Heizanlage, sondern das Contracting-Unternehmen", erklärt Gabriele Heinrich vom Verbraucherschutzverein "Wohnen im Eigentum" (Bonn): "In der Regel plant, finanziert, errichtet, führt und wartet er die Heizanlage." So kaufen Eigentümer einer Wohnanlage die gesamte Wärme beim Dienstleister ein und bezahlen dafür einen sogenannten Wärmepreis.

Contracting ist laut Heinrich eine Chance, Sanierungsstaus in Heizungskellern zu beseitigen. Viele ältere Eigentümergemeinschaften modernisierten ihre Anlagen zögerlich oder gar nicht, weil das Geld oft nicht ausreicht. Per Contracting eröffneten sich dann neue Möglichkeiten.

"Bei Privatkunden ist das Energie-Contracting bisher kaum angekommen", sagt Thomas Penningh vom Verband Privater Bauherren (VPB, Berlin). Während es sich für Eigenheimbesitzer selten lohnt, könnten Eigentümer-Gemeinschaften oder Vermieter von Mehrfamilienhäusern dagegen profitieren.

"Contracting ist immer eine Lösung für die zentrale Beheizung des ganzen Hauses. Einzelne Wohnungseigner können diese Lösung nicht nutzen, sondern nur die Eigentümergemeinschaft", sagt Ingrid Vogler vom Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen (GdW, Berlin). In der Praxis schließen die Eigentümer einen Contracting-Vertrag mit einem Energieanbieter - und haben dadurch oft finanzielle Vorteile.

Für Mieter aber kann es teurer werden, weil die Kosten, die dem Vermieter durch den Contracting-Vertrag entstehen, umgelegt werden, sagt Penningh. Das heißt, die Rechnung des Dienstleisters geht an den Vermieter, der sie voll an den Mieter weiterreichen kann.

Wer an Contracting interessiert ist, sollte die Fallstricke in manchen Vereinbarungen kennen. "Viele Verträge enthalten für Contracting-Kunden oft unvorteilhafte Regelungen zum Vertragsende, die ihn nach 20 Jahren Vertragslaufzeit ohne Heizung stehen lassen", erläutert Heinrich: "Auch Preisgleitklauseln, mit der Contracting-Unternehmen künftige Preissteigerungen festlegen, sollte niemand ohne Fachprüfung unterschreiben."

Vogler rät, sich Verlängerungsoptionen und Kündigungsbedingungen des Vertrags genau durchzulesen. Auch schade es nicht, Vergleichsangebote einzuholen. Darüber hinaus müsse der Energie- oder Wärmeverbrauch genau ausgerechnet werden, damit die Kostenermittlung am Ende stimmt. Contracting ist nicht kostenlos, auch wenn Anbieter gern mit erstaunlich attraktiven Wärmepreisen werben. Das sei aber nur der Einstiegspreis, der sich oft schnell deutlich erhöht, erklärt Gabriele Heinrich: "Unseren Erfahrungen nach liegt der monatliche Wärmepreis für Contracting durchschnittlich bei etwa 1,30 Euro pro Quadratmeter." Im Vergleich mit den Heizkosten in Deutschland - derzeit im Mittel etwa 1,10 Euro pro qm und Monat - sei das teurer. "Dafür entfällt für Hauseigentümer der Aufwand für Investition und Instandhaltung der Heizanlage."