

Kurzstudie

Contracting – Umgang in der Wertermittlung

HypZert Fachgruppe Energie & Umwelt

Stand: Oktober 2019

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung der HypZert GmbH unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen und Übersetzungen, Mikroverfilmungen sowie die Abspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Autoren haben die Studie mit großer Sorgfalt erstellt, übernehmen aber keine Gewähr für die Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit und Qualität der Studie. Schadensersatzansprüche gegen die Autoren oder HypZert GmbH sind ausgeschlossen, sofern seitens der Autoren oder HypZert GmbH kein vorsätzliches oder grobfahrlässiges Verschulden oder eine zurechenbare Körper- und Gesundheitsschädigung vorliegt.

Inhaltsverzeichnis

1	Contracting-Markt	4
2	Gesetzliche Grundlagen	6
3	Contracting-Formen	8
4	Chancen und Risiken	11
5	Typische Vertragsgestaltung	13
5.1	Vertragliche Regelungen	13
5.2	Technische Eckdaten	14
5.3	Vertragslaufzeit	16
5.4	Eigentumsrechtliche Fragen	16
5.5	Heizraum	18
5.6	Preise, Kosten und Abrechnung	18
5.7	Sonstige Regelungsinhalte	19
6	Einfluss auf die Wertermittlung	21
6.1	Werteinfluss von Contracting auf Markt- und Beleihungswert	22
6.2	Tool zur Ermittlung von Kosten für Heizungsersatz	24
6.2.1	Eingabewerte	25
6.2.2	Funktionsweise	25
6.2.3	Praxistest	26
6.3	Bewertung einer Energie-Contracting-Dienstbarkeit	27
6.4	Risikobetrachtung	31
7	Quellen	33

1 Contracting-Markt

Mit dieser HypZert Studie möchte die Fachgruppe Energie & Umwelt das gutachterliche Verständnis zum Thema Contracting erweitern. Nachfolgende Informationen richten sich deshalb als Information und Orientierungsmöglichkeit an Gutachter für finanzwirtschaftliche Zwecke, die mit dem Thema befasst sind.

Der Markt für Energiedienstleistungen, Energieaudits sowie Energieeffizienzmaßnahmen beträgt insgesamt in Deutschland rund 9 Milliarden Euro. Dabei ist das Marktsegment des Contractings mit einem geschätzten Marktvolumen von rund 7,7 Milliarden Euro der größte Teil des Energiedienstleistungsmarktes. Die Anzahl der Anbieter liegt dabei bei ca. 560 und zeigt deutlich, dass sich der Contracting-Markt in den letzten Jahren stark entwickelt hat. Als wichtigste Kundengruppen werden die Immobilienwirtschaft, die öffentliche Hand und Privathaushalte genannt.

Da mit über 80 % das Energieliefer-Contracting am weitesten verbreitet ist, konzentriert sich die Studie auf diese Contracting-Form. Im Mittelpunkt steht die externe Versorgung eines bebauten Grundstücks mit Energie, die ein Energielieferant („Contractor“) übernimmt. Dabei kann es sich beispielsweise um Wärmeenergie oder Strom handeln. Im Falle des Wärmecontracting ist der Contractor ist verantwortlich für die Finanzierung, den Einbau und den Betrieb der Wärmeerzeugungsanlage über einen vertraglich vereinbarten Zeitraum von meist 10 bis 15 Jahren. Der Immobilieneigentümer ist in diesem Zeitraum von allen Aufgaben rund um die Wärmelieferung und die Instandhaltung der Anlage entbunden. Der Contractor refinanziert sich über die Lieferung der Wärme an die Mieter des Gebäudes. Für den Contracting-Nehmer kann dies einige Vorteile mit sich bringen wie beispielsweise Einsparungen bei den Energiekosten, Einsatz neuester Techniken bei den Energieanlagen, Imagegewinn durch Einsatz erneuerbarer Energien.

Aus gutachterlicher Sicht und für die finanzierende Bank stellen sich auf der anderen Seite regelmäßig Fragen hinsichtlich der Beurteilung und Bewertung der Contracting-Formen sowie deren Vertragskonstruktionen.

2 Gesetzliche Grundlagen

Bei der Beurteilung des Werteeinflusses von Contracting-Verhältnissen sind folgende rechtliche Aspekte relevant:

1. Eigentumsrecht (§§ 93–95 BGB; §§ 1090–1093)

Wesentliche Bestandteile einer Sache bzw. eines Grundstücks sind nach § 93 BGB nicht sonderrechtsfähig, sie gehören insofern zwingend zum Bewertungsgegenstand des Grundstücks. Nach § 95 BGB gehören Sachen, die nur zu einem vorübergehenden Zweck mit dem Grund und Boden bzw. in ein Gebäude eingefügt sind, nicht zu den (wesentlichen) Bestandteilen.

Im Rahmen eines privatrechtlichen Vertrags kann vereinbart werden, dass eine Energieerzeugungsanlage nur für einen vorübergehenden Zweck eingebaut oder übernommen wird und somit für das Grundstück bzw. das Gebäude nur einen Scheinbestandteil darstellt, der somit nicht zum Sicherungsgut des Bewertungsgrundstücks gehört. Ohne entsprechende Hinweise oder Unterlagen ist es nicht ersichtlich, ob eine Energieerzeugungsanlage zum Bewertungsobjekt gehört oder nicht. Insofern sollte bei jeder Wertermittlung der eigentumsrechtliche Status der Energieerzeugungsanlageabgeklärt werden. Nur wenn eine flankierende Contracting-Dienstbarkeit bestellt ist, ist der rechtliche Status eines Scheinbestandteils offensichtlich.

Nach der Praxiserfahrung beschränkt sich die Eigentumsfrage in der Regel auf die Energieerzeugungsanlage. Die anderen Bestandteile, wie Konvektoren, Heizleitungen etc. gehören in der Regel dem Grundstückseigentümer.

Im Rahmen einer beschränkten persönlichen Dienstbarkeit (§§ 1090–1093) kann der schuldrechtliche Energielieferungsvertrag zwischen Grundstückseigentümer und Contractor dinglich gesichert werden. Der Umgang mit einer derartigen „Contracting-Dienstbarkeit“ ist im Abschnitt 6.3 beschrieben.

2. Mietrecht

Nach § 556c BGB des Mietrechtsänderungsgesetzes besteht seit dem 01.07.2013 das Recht des Eigentümers auf Umstellung von einer Eigenversorgung auf eine gewerbliche Wärmelieferung unter folgenden Voraussetzungen:

- Verbesserte Effizienz der Wärmelieferung aus einer neuen Anlage oder Wärmenetz.
- Kostenneutralität für den Mieter.
- Umstellungsankündigung an den Mieter drei Monate im Voraus.
- Details der Berechnungen werden in der Wärmelieferverordnung (WärmeLV) geregelt.
- Nach der Betriebskostenverordnung (§ 2 Nr. 4 c) sind Wärmelieferungskosten aus einem Contracting-Verhältnis als Betriebskosten auf den Mieter von Wohnraum umlegbar.

3 Contracting-Formen

Contracting ist der Oberbegriff für ein Konglomerat von technischen und energiebezogenen Dienstleistungen. Übereinstimmend ist bei allen Modellen, dass der Energienutzer (Eigentümer) mit dem Anbieter (Contractor) einen Vertrag abschließt, der den Contractor mit der Erbringung der vereinbarten Dienstleistungen beauftragt. In den meisten Fällen ist dabei die Übernahme der erforderlichen Investitionen eingeschlossen. Häufigste Form des Contractings ist die Wärmelieferung. Aber auch für die Erzeugung anderer Nutzenergien (Strom, Kälte/Klimatisierung, Dampf, Druckluft) werden zunehmend Projekte in der Praxis realisiert.

Ziel ist die Optimierung der Energieanlagen, Einsparung von Energiekosten sowie die Verbesserung der Gesamtenergiebilanz des Gebäudes. Üblicherweise werden durch den Contractor neue Energieerzeugungsanlagen eingebaut oder bestehende Anlagen modernisiert und optimiert.

Nach der DIN 8930 T. 5 werden vier Contracting-Formen unterschieden:

1. Energieliefer-Contracting

Das Energieliefer-Contracting ist die am weitesten verbreitete Contracting-Form. Bei über 80 % aller Verträge kommt sie zum Zuge. Dabei liegen der Brennstoffbezug, die Anlagenverantwortung (Betrieb, Wartung und Instandhaltung) sowie das Anlagenrisiko beim Contractor. Sowohl die Übernahme einer Bestandsanlage als auch die Errichtung einer neuen Anlage seitens des Contractors sind möglich. Die Vergütung der Leistungen an den Contractor erfolgt über festgelegte Preiskonditionen durch den Verkauf der erzeugten Energie (z. B. Wärme, Strom, Kälte) an den Gebäudeeigentümer. Auftraggeber und Dienstleister binden sich über langfristige Exklusivverträge.

Im Falle des Wärme-Contracting erfolgt die Vergütung des Contractors über den Wärmepreis, den der Nutzer (Eigentümer bzw. Mieter) zu zahlen hat. Der Wärmepreis setzt sich zusammen aus Grund-, Arbeits- und gegebenenfalls Mess-Leistungs-Preis.

2. Energiespar-Contracting

Beim Energiespar-Contracting (auch als Energieeinspar-Contracting bezeichnet) werden auf ein Gebäude zugeschnittene Effizienzmaßnahmen durch den Contractor umgesetzt. Zielsetzung sind Energie- und Kosteneinsparungen. Beim Energiespar-Contracting ist nicht die Investition in eine neue Energieerzeugungsanlage bzw. die Modernisierung einer Bestandsanlage Gegenstand der Dienstleistung, sondern die Optimierung der Gebäudetechnik und der Energienutzung. Die Energiekosteneinsparung garantiert der Contractor vertraglich. Die eingesparten Energiekosten erhält der Contractor anteilig als Vergütung.

3. Technisches Anlagenmanagement

Beim Technischen Anlagenmanagement (auch als Betriebsführungs-Contracting bezeichnet) übernimmt der Contractor eine Bestandsanlage und optimiert diese. Der Contractor ist ein technischer Dienstleister, der den sicheren und wirtschaftlichen Anlagenbetrieb garantiert. Eigentümer der Anlage bleibt der Grundstückseigentümer.

4. Finanzierungs-Contracting

Beim Finanzierungs-Contracting wird die technische Anlage zur Energiebereitstellung durch den Contractor geplant, gebaut und finanziert. Der Anlagenbetrieb einschließlich Instandhaltung und Wartung obliegt dem Contracting-Nehmer.

Das Einspar-Contracting und das technische Anlagenmanagement lassen sich für den Contractor nur selten wirtschaftlich gestalten. Das gilt vor

allem, wenn zum Leistungsumfang die Erneuerung von Energieanlagen zählt. Deshalb wird in der Praxis vor allem das Energieliefer-Contracting realisiert. Auch das Finanzierungs-Contracting soll an dieser Stelle nicht weiter betrachtet werden.

Im Bereich der Wohnungswirtschaft lohnt sich das Contracting-Modell in der Regel bei Wohnanlagen ab 6 bis 10 Wohneinheiten (WE) bzw. ab ca. 1.000 m² beheizter Fläche. In Einzelfällen können auch kleinere Objekte interessant sein.

4 Chancen und Risiken

Chancen	
Contracting-Nehmer (Grundstückseigentümer)	Contractor (Anbieter)
Ausweg aus Finanzknappheit/Schaffung von Liquidität	Umsatzsteigerung
Energie(kosten)einsparung	neue Geschäftsfelder
Betriebskostenreduktion	Sicherung des bisherigen Absatzes (z. B. Öl-/Gasversorgung)
Umweltschutz	Erweiterung vorhandener Geschäftsfelder (z. B. Wartungsverträge, Anlagensanierung)
neueste Technik	Ersatz für wegbrechende Geschäftsfelder (z. B. Energiemarktliberalisierung)
Aufgabenentlastung (Überwachung, Inspektion, Wartung, Reparatur, Ablesung, Abrechnung durch Dritten)	Anpassung an das Marktgeschehen
Konzentration auf Kerngeschäft	Aufbrechen von Energiemonopolen
Entlastung von Verantwortung	Ausschöpfen von Mengenrabatten
zuverlässiger Betrieb, Versorgungssicherheit	

Risiken	
Contracting-Nehmer (Grundstückseigentümer)	Contractor (Anbieter)
Abhängigkeit vom Contractor	uneindeutiger Vertrag birgt das Risiko, dass die Heizung zum wesentlichen Bestandteil wird
Mieterunzufriedenheit, wenn unzuverlässiger Betrieb	volles Betreiberrisiko
überhöhte Heizkosten	keine Verlängerung des Contracting-Vertrags nach Vertragsablauf
Probleme im Insolvenzfall	
Risiko einer Ersatzinvestition	
ggf. Nachteile bei der Finanzierung (Contracting-Dienstbarkeit)	

5 Typische Vertragsgestaltung

Im Gegensatz zu anderen Dienstbarkeiten, z. B. Mieterdienstbarkeiten, wo sich mittlerweile in vielen Fällen Standards in Anlehnung an die Empfehlungen des vdp herausgebildet haben, ist dies bei Contracting-Dienstbarkeiten noch nicht der Fall. Insbesondere bei älteren Verträgen sind sehr individuelle Ausgestaltungen wiederzufinden. Tendenziell sind in neueren Verträgen Ansätze von Musterformulierungen zu finden. Insbesondere starke Branchenanbieter setzen erste Standards, wobei in Einzelfällen auch Vertragsinhalte vereinbart werden, die beleihungsschädlich sein können. Insofern muss der Gutachter den Inhalt der Contracting-Dienstbarkeit in Verbindung mit dem Contracting-Vertrag sorgfältig analysieren. Anhaltspunkte und Leitlinien für standardisierte Vertragsinhalte liefert hier der Verband für Wärmelieferung e.V. als eine Interessenvertretung für Contracting und Energiedienstleistungen.

In der Fachgruppe Energie & Umwelt wurden aus der Vielfalt an möglichen Vertragsinhalten einige exemplarische Klauseln ausgewählt, die für die Bewertungspraxis von Bedeutung sein können.

5.1 Vertragliche Regelungen

Die Vertragsparteien müssen im Vertrag eindeutig benannt sein. Das betrifft sowohl den Contractor-Geber als auch den Contracting-Nehmer. Der Contracting-Nehmer sollte regelmäßig der Eigentümer der versorgten Immobilie sein. Unterzeichnet ein Dritter, muss seine Vollmacht vorliegen. Sind juristische Personen Vertragspartner, so sind die exakten Firmennamen, -anschrift und Vertretungsverhältnissen anzugeben. Sind mehrere natürliche Personen Eigentümer (z. B. eine Erbengemeinschaft), ist jeder Miteigentümer mit Namen, Vornamen und Anschrift aufzuführen.

Der Contractor ist in der Regel verantwortlich für die Auslegung, Wartung, Sicherheit, Instandhaltung sowie Versicherung der Anlage. Dagegen verbleiben die immobilienbezogenen Risiken (z. B. Gebäudeversicherung, Brandschutz, Hochwasserrisiko) beim Auftraggeber.

Ein optimiertes Energiemanagement mit Hilfe des Contractings benötigt neben dem Zusammentreffen professioneller Partner auch stimmige Verträge hinsichtlich der Betriebsführung, der Geschäftsbesorgung und der Liefer- bzw. Abnahmeverträge. Folgende Regelungsinhalte können für die Beurteilung des Werteinflusses eines Contracting-Verhältnisses relevant sein:

- Wie professionell ist der Contractor im Hinblick auf Planung, Bau, Betrieb und Instandhaltung der Energieanlagen?
- Wird neueste und zuverlässige Technik eingebaut, die das Risiko von Ausfällen der Energieanlage reduziert?
- Ist die Übernahme der regelmäßigen Wartung und Instandhaltung der Anlage klar geregelt, ist eine schnelle Störungsbeseitigung vereinbart (z. B. 24-Stunden-Bereitschaftsdienst)?
- Gibt es eindeutige Regelungen, dass Aufwendungen für Investitionen, Reparaturen, Rücklagen durch den Contractor zu übernehmen sind?
- Wie sind die Demontage und Entsorgung der Alt-Anlage geregelt?
- Was passiert mit der Anlage nach Vertragsablauf?

5.2 Technische Eckdaten

Die Vertragsparteien legen den Leistungsumfang des Contractings fest. Hier kann es in der Praxis viele Einzelfallregelungen geben. Das Vertragsverhältnis stellt eine einheitliche und unteilbare Regelung dar, auf deren Grundlage die sukzessive Wärmelieferung und Bezahlung über die gesamte Vertragsdauer erfolgen.

Im Vertrag sind die zu installierenden bzw. die zu ertüchtigenden Anlagen genau zu beschreiben (unter anderem Kessel, Brenner, Leistung, Verteiler, Pumpen, Zubehör, Wärmemengenzähler, die Verbindung zu Brennstoff, Zu- und Abwasser) und die Schnittstellen sind exakt zu definieren (bis wohin ist der Contractor verantwortlich bzw. wo beginnt der Verantwortungsbereich des Eigentümers).

Die Festlegung der Nennwärmeleistung erfolgt auf Grundlage des vom Eigentümer mit dem Contractor als erforderlich vereinbarten Wärmebedarfs der zu versorgenden Liegenschaft.

Der Leistungsumfang ist unter Benennung des Umfangs der Heizwärmeerzeugung und Warmwassererzeugung für die zu versorgenden Flächen bzw. bereitzustellende technische Leistung aufzuführen. Zu den vertraglich zu vereinbarenden Betriebsführungsleistungen zählen unter anderem die Bedienung, Instandhaltung, gegebenenfalls Erneuerung der Wärmeversorgungsanlage und der Not- und Stördienst. Alle für den genannten Leistungsumfang anfallenden Kosten sind im Grundpreis des Vertrags kalkuliert.

Der Eigentümer verpflichtet sich, den Betriebsraum und die von ihm bereitzustellenden Anschluss- und Verteilsysteme während der gesamten Vertragsdauer in einem funktionsfähigen Zustand zu halten. Von notwendigen Wartungsarbeiten und Reparaturen informiert er den Contractor rechtzeitig im Voraus; von unvorhersehbaren Funktionsstörungen (z. B. Rohrbruch) informiert er den Contractor unverzüglich. Veränderungen an dem vom Eigentümer bereitzustellenden Anschluss- und Verteilsystem oder dem versorgten Gebäude sind nach vorher erzieltm Einvernehmen mit dem Contractor möglich.

Beginn und Ende der Heizperiode sind aus den Mietverträgen des Eigentümers mit seinen Mietern zu entnehmen. Fehlen spezifische Regelungen, ist als Heizperiode September bis Mai und sobald an drei aufeinanderfolgenden Tagen nach Feststellung des öffentlichen Wetterdienstes um 21 Uhr die Außentemperatur $+12^{\circ}\text{C}$ unterschreitet, vereinbart.

Nebenleistungen wie z. B. Messdienstleistungen sind im Wärmepreis enthalten. Ferner sind Art und Umfang der Qualitätsstandards zu vereinbaren.

5.3 Vertragslaufzeit

Vertragsbeginn, Lieferbeginn, Vertragsende mit oder ohne Verlängerung etc. sind festzulegen. Typischerweise ist die Vertragsdauer nicht identisch mit der Dauer der Wärmelieferung. Bis diese aufgenommen werden kann, sind häufig noch rechtliche und tatsächliche Voraussetzungen zu schaffen. Der Vertrag muss alle Punkte festlegen, die Voraussetzung für sein Wirksamwerden, für die Investitionen des Contractors und für den Beginn und das Ende der Wärmelieferung sind.

Er muss in rechtlich einwandfreier Form seine feste Laufzeit, Kündigungsfristen und Anzahl und Dauer von Verlängerungsperioden benennen. Gesetzliche Einschränkungen sind zu beachten. Grundsätzlich gilt: Je länger ein Vertrag läuft, umso kostengünstiger ist der Wärmegrundpreis. Der Energieliefervertrag wird in der Regel auf eine zehnjährige Festlaufzeit konzipiert. Bei einer längeren Vertragslaufzeit wird die Maximallaufzeit nach der Verordnung über Allgemeine Bedingungen für die Versorgung mit Fernwärme (AVB FernwärmeV) überschritten. Dann ist eine Einzelverhandlung der Laufzeit erforderlich, die AVB-konform sein muss. Verlängerungsperioden sollten jeweils fünf Jahre nicht überschreiten.

5.4 Eigentumsrechtliche Fragen

Der Contractor wird sich regelmäßig das Eigentum an der von ihm einzubauenden Anlage vorbehalten. Der Einbau erfolgt dann als Scheinbestandteil gemäß § 95 BGB. Ist es nicht möglich, das Eigentum des Contractors an der Heizungsanlage zu sichern, oder ist dies nicht gewünscht, kann ein Einbau unter Verlust des zivilrechtlichen Eigentums auf der Basis eines vom Eigentümer für die Vertragsdauer gewährten und

vom Contractor wahrgenommenen sogenannten wirtschaftlichen Eigentums erfolgen.

Typischerweise erfolgt die Absicherung des Eigentums des Contractors an seinen Anlagen und die Begründung des Nutzungsrechts durch die Eintragung einer beschränkten persönlichen Dienstbarkeit. In Abhängigkeit von deren Rangstelle im Grundbuch kann die Contracting-Dienstbarkeit durch eine Vereinbarung über das Verhalten vorrangiger Grundpfandgläubiger im Versteigerungsfall (sogenannte Liegenbelassenserklärung) ergänzt sein.

Für den Contractor bestehen in Bezug auf das vermeintliche Eigentum dann Risiken, wenn der Contractor zu erkennen gibt, dass er zum Vertragsende sein Eigentum an dem Wärmeerzeuger aufzugeben gedenkt: Dann besteht das Risiko, dass die Anlage nicht zu einem vorübergehenden Zweck eingebracht wird – er könnte sein Eigentum dann schon mit dem Einbau verlieren. Es ist denkbar, dass der Eigentümer den Verbleib des Wärmeerzeugers in der Immobilie vertraglich zugesichert haben will. Dann sind nur Gestaltungen über ein Nutzungsrecht bei Eigentumsverlust des Contractors möglich.

Es ist auch denkbar, dass der Eigentümer nach Vertragsende den Heizraum freigeräumt sehen will. Dann kann in den Vertrag eine Verpflichtung auf geräumte und besenreine Übergabe aufgenommen werden. Eigentumsrechtliche Fragen sind dann nicht tangiert. Schließlich können sich die Parteien überlegen, dass ein 15 Jahre alter Wärmeerzeuger wohl einen wirtschaftlichen Wert im eingebauten Zustand, nicht aber bei seiner Entfernung aus der Immobilie darstellt. Mit dieser Einsicht können die Parteien ihre wechselseitigen Interessen bei Ablauf der Vertragslaufzeit klären.

5.5 Heizraum

Der Heizraum ist vom Contractor auf mietrechtlicher Basis zu nutzen. Die Höhe des Mietzinses beeinflusst den Grundpreis der Wärmelieferung und ist zwischen den Parteien auszuhandeln. Ebenso sind Regelungen bezüglich Nebenverpflichtungen, wie Dekorationspflichten, anteilige Nebenkosten und die Mitbenutzung durch Dritte vorzusehen. Der Abschluss eines Mietvertrags für den Heizraum erfolgt oft, nicht aber zwingend in getrennter Urkunde. Eine Integration der mietvertraglichen Regeln als Bestandteil des Wärmelieferungsvertrags ist ebenfalls denkbar.

5.6 Preise, Kosten und Abrechnung

Im Vertrag werden Preise für den gesamten Vertragszeitraum festgelegt. Der Preis für die Wärmeversorgung setzt sich zusammen aus Grundpreis, Arbeitspreis und gegebenenfalls Messpreis. Die Berechnungsmechanismen der Preise haben den Anforderungen der Transparenz und Kostennähe gemäß § 24 IV AVB zu entsprechen.

Die Marktbedingungen und Kosten der Energieversorgung können sich allerdings im Laufe der Vertragszeit grundlegend ändern. Aus diesem Grund werden im Vertrag bereits sogenannte Preisänderungsklauseln festgelegt, die diesen Änderungen Rechnung tragen. Zulässig ist hierbei allerdings nur die Kopplung der Preise an bestimmte Faktoren.

Im Falle des Grundpreises kann andererseits eine Kopplung an den Lohnkosten- oder Investitionsgüterindex erfolgen. Allerdings muss beachtet werden, dass der Grundpreis zum Teil die Kapitalkosten beinhaltet, die nicht von Änderungen der Löhne oder Kosten für Investitionsgüter beeinflusst werden. In der Preisänderungsklausel werden daher variable und nichtvariable Anteile des Grundpreises zugrunde gelegt. Bei diesen Indizes muss es sich um öffentlich zugängliche Daten handeln, z. B. des Statistischen Bundesamtes, und alle Formeln und Berechnungen müssen für den Eigentümer transparent und in allgemein verständlicher Form

dargestellt werden, sonst sind die Preisänderungsklauseln nach § 24 Abs. 4 S. 2 AVB FernwärmeV ungültig.

Im Falle des Arbeitspreises sind dies das Markt- und Kostenelement. Das Marktelement berücksichtigt eventuelle Änderungen von relevanten Markt- oder Börsenpreisen des gelieferten Produkts (z. B. allgemeine Wärmepreise). Das Kostenelement berücksichtigt dagegen z. B. die aktuellen Einkaufspreise des Contractors für den eingesetzten Energieträger (z. B. veröffentlichter Tarif des örtlichen Gasversorgers bei Gasfeuerung, Ölpreis nach Statistischem Bundesamt, gegebenenfalls Fernwärmetarif bei großen Fernwärmenetzen).

Alternativ kann ein Marktpreisglied verwendet werden, das den Wärmemarkt allgemein abbildet. Es ist jedoch zu beachten, dass alle Preisberechnungsformeln grundsätzlich der AVB FernwärmeV (§ 24 IV) entsprechen müssen. Soll von § 24 IV AVB FernwärmeV abgewichen werden, ist das nur auf Basis einer einzelnen verhandelten Klausel unter gleichzeitigem AVB-konformen Vertragsangebot möglich.

5.7 Sonstige Regelungsinhalte

Eine weitgehende Bezugnahme auf die AVB FernwärmeV als ausgewogener Interessenausgleich der Vertragspartner wird empfohlen. Bei Verträgen mit gering investiven Volumina ist die Regelbegrenzung der maximalen Festlaufzeit nach § 309 Nr. 9 BGB (zwei Jahre in Abweichung der zehnjährigen Maximalbefristung des § 32 I AVB FernwärmeV, verkürzte Kündigungs- und Verlängerungsfristen) zu beachten.

Alle Versicherungen mit den entsprechenden Deckungs(mindest)summen sollten angegeben werden wie z. B. die Betriebshaftpflichtversicherung und die Umwelthaftpflichtversicherung des Contractors sowie die Gebäudeversicherung des Eigentümers.

Der Vertrag sollte Regelungen für eine Schadenersatzpflicht des Contractors bei Mietminderung von Mietern wegen vom Contractor zu vertretender Unterversorgung enthalten: z. B. für Schäden, die der Eigentümer

oder seine Mieter/Pächter durch eine vom Contractor zu vertretende verspätete Aufnahme, ungerechtfertigte Unterbrechung oder Einschränkung der Wärmeversorgung erleiden, einschließlich angemessener und rechtlich zulässiger Miet- oder Pachtminderungen.

Vertraglicher Regelungsinhalt sollte mindestens auch das Recht des Eigentümers zur Eigenversorgung bei Lieferverzug des Contractors sein und ferner ein Selbsteintrittsrecht des Eigentümers bei Insolvenz des Contractors bzw. Drittbenennungsrecht des Finanziers der Wärmeerzeugungsanlage.

Die Kosten für ein Contracting-Projekt werden in der Planungsphase durch den Contractor bereits für die gesamte Vertragslaufzeit kalkuliert. Aus diesem Grund ist es für den Contractor wirtschaftlich nicht zumutbar, wenn der Eigentümer im Laufe der Vertragszeit eine eigene Versorgungsanlage für das betrachtete Objekt in Betrieb nimmt. Um diesen Umstand vertraglich zu fixieren, werden in der Praxis eine Abnahmepflicht des Eigentümers und eine Übertragung dieser auf einen eventuellen Rechtsnachfolger vereinbart.

Im Vertrag sollten in den sogenannten Endschaftsklauseln Regelungen über die Verwendung der verbauten Anlagenkomponenten nach Ende der Vertragslaufzeit festgehalten werden. Regelmäßig wird vereinbart, dass der Contractor die Anlage vollständig demontiert und entsorgt. Aus steuerlichen und eigentumsrechtlichen Gründen ist eine Regelung, durch die ein direkter Übergang der Anlage in das Eigentum des Eigentümers nach Vertragsende erfolgt, nicht darstellbar. Alternativ könnte eine Endschaftsklausel ein Andienungsrecht des Contractors mit grundsätzlich bestehender Pflicht, die Anlage bei Vertragsende auszubauen, enthalten.

6 Einfluss auf die Wertermittlung

Die Motivation, die Wärmeversorgung im Rahmen eines Contracting-Konstrukts zu sichern, resultiert aus den Vorteilen, die sich für den Grundstückseigentümer ergeben: Im Vordergrund stehen die Liquiditätsvorteile, weil der Eigentümer nicht selbst in die Heizungsanlage investieren und nicht für die Instandhaltung aufkommen muss. Hierbei besteht jedoch das latente Risiko, dass er im Falle des Vertragsablaufs oder bei außerordentlichen Ereignissen, z. B. im Insolvenzfall, die Heizung ersetzen muss. Bei der Markt- und Beleihungswertermittlung sind dabei unterschiedliche Risikobetrachtungen anzustellen:

Beim stichtagsbezogenen Marktwert ist vom Gutachter zu beurteilen, ob und in welchem Umfang am Grundstücksmarkt zum Zeitpunkt der Wertermittlung Preisunterschiede zwischen Objekten mit bzw. ohne Contracting zu beobachten sind.

Anders sieht es bei der Beleihungswertermittlung aus: Hier muss er Gutachter über den gesamten Zeitraum der Beleihung das Risiko beurteilen, ob eine Ersatzbeschaffung einer Heizungsanlage erforderlich sein könnte und welchen Einfluss dieser Umstand auf den Beleihungswert hat.

Häufig sichert sich der Contractor das Eigentum an der Anlage und das Betriebsrecht durch eine flankierende beschränkt persönlichen Dienstbarkeit („Contracting-Dienstbarkeit“) ab. Diese kann unter Umständen aus kreditwirtschaftlicher Sicht ein Risiko darstellen.

Bei der Wertermittlung sind somit zwei Fragen zu beantworten:

1. Besteht auf Seite des Grundstückseigentümers das Risiko der Vornahme einer Ersatzbeschaffung zu seinen Lasten und welchen Einfluss hat dieser Umstand auf den Wert der Immobilie?
2. Welcher Wert ist einer Contracting-Dienstbarkeit beizumessen und wie beeinflusst dieser Wert den Beleihungswert?

6.1 Werteinfluss von Contracting auf Markt- und Beleihungswert

In der Bewertungspraxis gibt es eine große Variationsbreite an Lösungsansätzen für den Umgang mit Contracting-Verhältnissen. Vor diesem Hintergrund ist es nicht das Ziel der vorliegenden Studie, einen allgemeingültigen Lösungsvorschlag zu unterbreiten, vielmehr sollen einzelne Aspekte beleuchtet werden, die es dem Gutachter ermöglichen, auch unter Berücksichtigung institutsspezifischer Regelungen und Vorgehensweisen den Werteinfluss des Contractings sachgerecht zu berücksichtigen.

Bei der Marktwertermittlung ist es Aufgabe des Gutachters, den Werteinfluss eines Contracting-Verhältnisses auf den stichtagsbezogenen Marktwert zu beurteilen. Dabei spielt neben den vertraglichen Vereinbarungen (Laufzeit, Regelungen über den Verbleib bzw. Ausbau der Heizungsanlage zum Vertragsende) insbesondere der regionale Immobilien- und Contracting-Markt eine ausschlaggebende Rolle. In prosperierenden Regionen mit einem ausgeprägten Contracting-Markt kann ein Eigentümer davon ausgehen, dass auch bei Vertragsablauf der bisherige Contractor oder ein neuer Contractor die Wärmeversorgung übernimmt.

Ersatzbeschaffungskosten können insofern bei Kaufpreisverhandlungen in einem Verkäufermarkt kaum kaufpreismindernd ins Kalkül gezogen werden. Gegebenenfalls kann ein Verkäufer sogar argumentieren, dass das Contracting-Verhältnis für einen potenziellen Käufer einen wertrelevanten Vorteil darstellt, weil er die Instandhaltung der Heizungsanlage auf den Contractor quasi „outgesourced“ hat und somit keine Kosten für die Instandhaltung/Wartung trägt und er keine Rücklage für eine Heizungserneuerung bilden muss. Anders kann es in schwachen Märkten aussehen, wenn mit hoher Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden muss, dass nach Vertragsablauf kein neuer Contractor gefunden wird. Der Käufer könnte dann bei Kaufpreisentscheidungen Kosten für einen Heizungseinbau ins Kalkül ziehen.

Bei der Beleihungswertermittlung ist durch den Gutachter das Risiko einer eventuellen Ersatzbeschaffung über einen längeren Zeitraum, nämlich über den Beleihungszeitraum abzuschätzen und bei der Wertfindung zu berücksichtigen. Neben dem Immobilien- und Contracting-Markt sind hierbei auch die Restlaufzeit des Contracting-Verhältnisses und die Regelungen nach Vertragsablauf zu beachten.

Selbst wenn der Gutachter zur Einschätzung gelangt, dass während des Finanzierungszeitraums Kosten für eine Ersatzbeschaffung anfallen könnten, sind diese Kosten nicht zwangsläufig in dieser Höhe wertmindernd zu berücksichtigen. Die Ersatzbeschaffungskosten bilden lediglich den Ausgangspunkt der Beurteilung, ob und gegebenenfalls in welcher Höhe eine Wertminderung vorzunehmen ist. Für die Abschätzung von Investitionskosten für eine Heizungsanlage hat die Fachgruppe ein Tool entwickelt, das es ermöglicht, mit wenigen Eingabedaten eine überschlägige Kostenabschätzung für einen neuen Wärmeerzeuger durchzuführen (siehe Abschnitt 6.2). Besonders für hochpreisige Lagen kann festgestellt werden, dass die Investitionskosten im Verhältnis zum Markt- und Beleihungswert untergeordnet sind.

Während des Contracting-Verhältnisses obliegt die Instandhaltung dem Contractor, der Eigentümer erspart sich in diesem Zeitraum die Instandhaltungsrückstellungen. Im Regelfall wird die Ertragswertermittlung jedoch mit Instandhaltungskostenansätzen durchgeführt, die sich auf Gebäude inklusive Heizungsanlage beziehen. Es kann demzufolge argumentiert werden, dass die Instandhaltung sowie eine zyklische Erneuerung der Heizung bereits modellhaft in den Wertermittlungsansätzen berücksichtigt sind.

Auch der Objektzustand sollte bei der Entscheidung, ob gegebenenfalls ein (anteiliger) Kostenabzug vorzunehmen ist, Berücksichtigung finden. Denn ein Gebäude in gutem Unterhaltungszustand, für das in den nächsten Jahren keine signifikanten Aufwendungen für Instandhaltungen zu erwarten sind, kann mit einem genügend auskömmlich gewählten Ansatz für Instandhaltungskosten bereits einen ausreichenden „Puffer“

beinhalten, der eine Heizkesselerneuerung mit abdeckt. Anders kann es sich bei einem Gebäude in schlechtem Bauzustand darstellen, denn dann sind die modellhaft angesetzten Instandhaltungskosten nicht ausreichend, um damit zusätzlich eine neue Heizung zu finanzieren.

Vor dem Hintergrund vorstehender Ausführungen ist nachvollziehbar, dass in der Praxis ein breites Spektrum an Lösungsansätzen besteht, das von einer Nichtberücksichtigung bis zu einem Kostenabzug für eine Heizungserneuerung in voller Höhe reicht. Nach Auffassung der Fachgruppe ist entscheidend, dass sich der Gutachter mit den konkreten materiellen und finanziellen Risiken aus dem Contracting-Verhältnis auseinandersetzt und seinen Umgang hiermit begründet.

Ausgangspunkt hierbei ist, dass der Gutachter den Kostenumfang einer Heizungsanlage abschätzt, wofür das nachstehend näher vorgestellte Tool dient.

6.2 Tool zur Ermittlung von Kosten für Heizungsersatz

Zielsetzung der Fachgruppe Energie & Umwelt war es, aus den im Rahmen der Gutachtenerstellung verfügbaren Daten und unter Hinzuziehung von statistischen Kosten mit wenigen Eingabeparametern eine konsistente und nachvollziehbare überschlägige Kostenschätzung für eine Heizungserneuerung bzw. einen -ersatz vornehmen zu können. Diese Kostenposition ist dann Ausgangspunkt für die Abschätzung, ob und gegebenenfalls in welcher Höhe eine Wertminderung in Betracht kommt (siehe oben).

Datengrundlage für das Tool sind anerkannte Kostenkennwerte (unter anderem BKI Baukosten Altbau, Schmitz/Krings/Dahlhaus/Meisel) in Verbindung mit Baukostenindexierungen und Regionalanpassungen.

Es ist darauf hinzuweisen, dass mit Hilfe des Tools alle üblichen Standardimmobilien im Rahmen der reinen Heizungs- und Warmwasserberei-

tung abgebildet werden können. Die Integration von Photovoltaik oder Solarthermie wird nicht berücksichtigt und muss gegebenenfalls darüber hinaus bewertet werden.

Bei gewerblichen Anlagen, die auch teilweise Prozessenergie bereitstellen bzw. verwenden, kann auf eine sachverständige Einschätzung eines Fachplaners nicht verzichtet werden.

6.2.1 Eingabewerte

Bei der Erstellung des Tools wurde besonderes Augenmerk auf die praxisnahe Verfügbarkeit der Gebäudedaten und eine einfache Eingabestruktur gelegt, sodass die Berechnung innerhalb weniger Schritte erfolgen kann. Die Eingabewerte beschränken sich auf die wichtigsten Angaben zum Gebäude (Wohnfläche, ursprüngliches Baujahr, gegebenenfalls abweichendes Jahr der letzten durchgreifenden energetischen Sanierung, Gebäudetyp, Heizungstyp, Ausführungsstandard, gegebenenfalls zusätzlich notwendige Erneuerung der Heizverteilung, aktueller Baukostenindex).

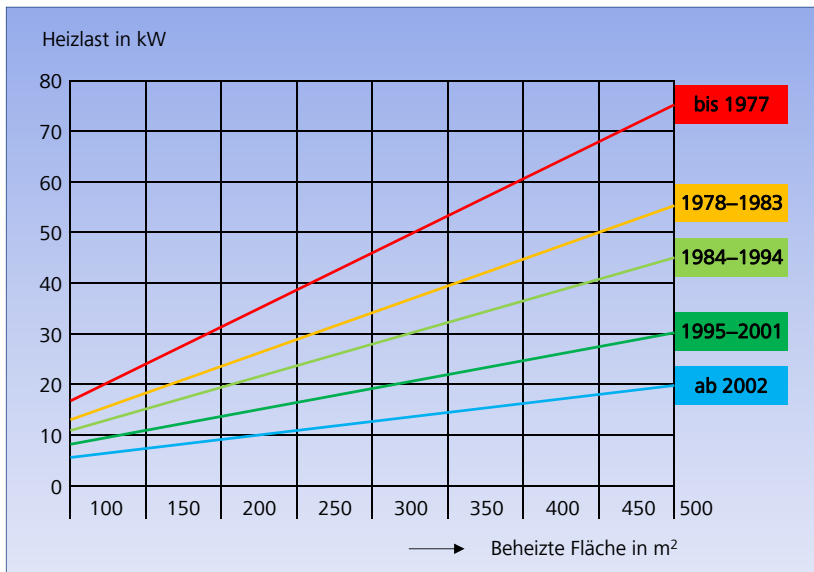
6.2.2 Funktionsweise

Das Tool ermittelt aus den Eingabewerten auf Basis der Richtwerte zur Bestimmung der Heizlast je m²-Wohnfläche, abhängig vom (energetischen) Gebäudealter, die üblicherweise benötigte KW-Leistung der Heizungsanlage. Abhängig vom Gebäudetyp sowie der Art der bisherigen Heizungsanlage wird ein Ausgangswert für eine Ersatzheizung ermittelt. Hierbei kann gebäudespezifisch der Ausführungsstandard (einfach/mittel/schwierig) sowie, je nach Ausgestaltung des Contractings, die gegebenenfalls notwendige, zusätzliche Erneuerung der Heizverteilung definiert werden. Die Wiederbeschaffungskosten werden zum Preisstand des jeweiligen Baupreisindex des Statistischen Bundesamtes (2015 = 100) fortgeschrieben. Zusätzlich wird ein gewogener Sicherheitszuschlag berücksichtigt, der individuell gewählt werden kann.

6.2.3 Praxistest

In einem Praxistest wurden durch die Fachgruppe Energie & Umwelt die Ergebnisse der Berechnungen für diverse Bewertungsobjekte von Gebäuden auf Plausibilität hin überprüft; mit dem Ergebnis, dass das Tool nachvollziehbare Ergebnisse liefert. Im Rahmen der Immobilienbewertung hat sich das Tool als Hilfsmittel zur überschlägigen Bestimmung von Kosten für einen Heizungersatz als praxistauglich erwiesen. Das Tool wird im Mitgliederbereich der HypZert-Website als Online-Anwendung zur Verfügung gestellt.

Ermittlung von Ersatzbeschaffungskosten einer Wärmezeugungsanlage bei auslaufendem Contracting		
Angaben zum Gebäude	m ² /WF/NF (beheizte Fläche)	850 m ²
	tatsächliches Baujahr des Gebäude	1950
	ggf. Jahr der letzten durchgreifenden, energetischen Sanierung / tatsächlicher energetischer Standard	1990
	benötigte KW-Leistung (0,000 KW/m ² -WF/NF)	51 KW
Angaben zur WEA	Gebäudetyp	MFH
	Heizungstyp	Gas-BW
	Ausführung	mittel
	zusätzliche Erneuerung der Heizverteilung?	ja
Substitutionskosten	Kosten Wärmezeugungsanlage	22.500 €
	Sicherheitszuschlag 15 %	3.733 €
	Wiederbeschaffungskosten per heute	26.233 €
	Ersatzbeschaffungskosten	rund 27.000 €



Quelle: VdZ – Forum für Energieeffizienz in der Gebäudetechnik e.V.

6.3 Bewertung einer Energie-Contracting-Dienstbarkeit

Die Bewertung einer Energie-Contracting-Dienstbarkeit steht in unmittelbarem Zusammenhang mit dem Umgang des Rechts im Falle einer Zwangsversteigerung. Im ZV-Verfahren tritt an Stelle des Rechts der Anspruch auf Ersatz des Wertes aus dem Versteigerungserlös.

Für den Fall, dass die Eintragung eines Höchstbetrags als Wertersatz gemäß § 882 BGB vorliegt, entspricht dieser unmittelbar dem Wert der Dienstbarkeit. Aus Gründen der Rechts- und Bewertungssicherheit und zur Vermeidung von Nachteilen bei der Finanzierung der Immobilie spricht die Fachgruppe die Empfehlung aus, einen Höchstbetrag als Wertersatz gemäß § 882 BGB zu vereinbaren und im Grundbuch eintragen zu lassen.

Sollte jedoch eine entsprechende Vereinbarung nach § 882 BGB nicht getroffen worden sein, beruhen die Berechnungen des Rechtspflegers auf §§ 92 i. V. m. 121 ZVG. Gemäß § 92 Abs. 2 ZVG ist der Ersatz für eine beschränkte persönliche Dienstbarkeit durch Zahlung einer Geldrente zu leisten, die den Jahreswert des Rechtes entspricht. § 121 Abs. 1 ZVG nimmt nachfolgende Konkretisierung vor: „In den Fällen des § 92 Abs. 2 ZVG ist für den Ersatzanspruch in den Teilungsplan ein Betrag aufzunehmen, welcher der Summe aller zukünftigen Leistungen gleichkommt, den 25-fachen Betrag einer Jahresleistung jedoch nicht übersteigt (...). Für die fortlaufende Zahlung der Geldrente als Ersatz für eine beschränkte persönliche Dienstbarkeit ist dementsprechend ein Deckungskapital zu bilden und für die Zuteilung des Versteigerungserlöses in den Teilungsplan aufzunehmen.“

Literatur und Rechtsprechung sind zu dieser Thematik nach bisherigen Rechercheergebnissen nicht gegeben. Soweit übersehbar, sind bislang keine Zwangsversteigerungsfälle bekannt, bei denen ein Ersatzanspruch für die Energiecontracting-Dienstbarkeit durch den Rechtspfleger beziffert wurde.

Jedoch gelangte das OLG Stuttgart in zwei Entscheidungen (16.01.1992, 8 W 372/91 sowie 10.04.2003, 8 W 497/02) über Notarkostenrechnungen in Zusammenhang mit Contracting-Dienstbarkeiten zu der Auffassung, dass es möglich und auch geboten sei, aus den in dem Contracting-Vertrag vereinbarten Leistungen, insbesondere dem Wärmegrundpreis, zumindest annäherungsweise im Wege der Schätzung Rückschlüsse auf den Nutzwert der Dienstbarkeit zu ziehen, etwa durch Ansatz eines Bruchteils des jährlichen Grundpreises als Jahreswert.

Unter Berücksichtigung der langfristigen Sicherung der Nutzung des Grundstücks und der Abnahmeverpflichtung für die Wärmelieferung hielt das Gericht in diesen Fällen für die Ermittlung des Geschäftswerts den Ansatz eines Drittels (= „Pachtansatz“-Faktor) des gesamten jährlichen Wärmegrundpreises für angemessen. Dieses entspräche nach den bisherigen Marktrecherchen näherungsweise dem kalkulatorischen Gewinn

eines Contractors. Im Falle des Gerichtsentscheids vom 10.04.2003 (OLG Stuttgart 8 W 497/02) beinhaltete der Contracting-Vertrag jedoch nicht nur die Heizzentrale, sondern auch das Leitungssystem, woraus geschlossen werden kann, dass für Contracting, das sich nur auf den Wärmeerzeuger bezieht, auch ein geringerer Pachtansatz sachgerecht sein kann.

Eine abschließende Klärung über den tatsächlichen kalkulatorischen Gewinn ist jedoch nur bei Kenntnis der jeweiligen Kalkulationsgrundlagen des Contractors möglich. Diese beinhaltet auch eine differenzierte Betrachtung der einzelnen im Jahresgrundpreis des Lieferanten enthaltenen Kostenelemente. In der Praxis wird es jedoch kaum möglich sein, vom Contractor die Kalkulationsgrundlagen zu erfahren.

Neben anderen Varianten besteht eine Möglichkeit, den Wert einer Contracting-Dienstbarkeit zu ermitteln, in der Bestimmung des Barwerts des entgangenen kalkulatorischen Gewinns.

Ausgangspunkt für die Ermittlung des Barwertes der Contracting-Dienstbarkeit ist der jährliche Wärmegrundpreis. Die Höhe des Grundpreises lässt sich in der Regel dem Contracting-Vertrag und/oder den Abrechnungen des Contractors zum Wärmepreis entnehmen.

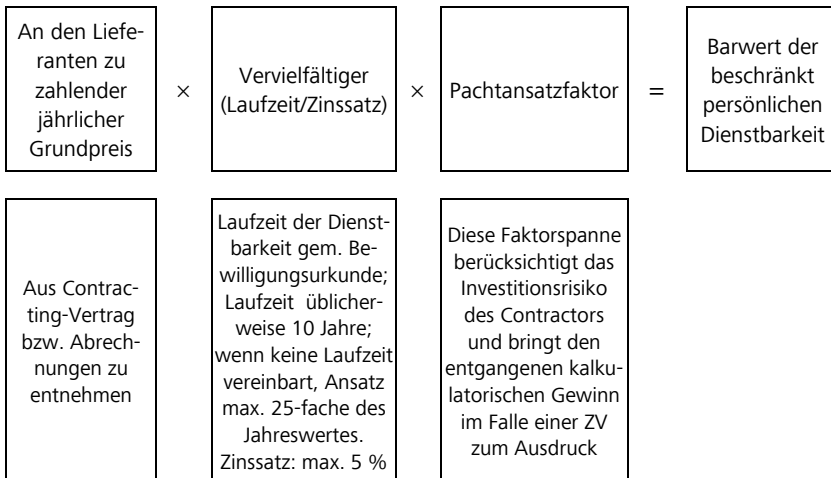
Sollte im Ausnahmefall nicht bekannt sein, wie sich Grund- und Arbeitspreis zusammensetzen bzw. wie hoch der prozentuale Anteil des Grundpreises am Wärmepreis ist, kann als grobe Richtschnur von einem durchschnittlichen Anteil des Grundpreises von rund 33 % des Wärmepreises ausgegangen werden.

Der Anteil am jährlichen Wärmegrundpreis, der dem kalkulatorischen Gewinn entspricht, wird in Abhängigkeit von der Laufzeit der Dienstbarkeit verbarwertet. Der in den Entscheidungen des OLG Stuttgart im Rahmen einer Schätzung zugrunde gelegte Anteil von 33 % ist dabei nur als grobe Richtschnur zu verstehen. Auch abweichende Ansätze können zu einem sachgerechten Ergebnis führen.

Der Barwert der Contracting-Dienstbarkeit wird im Regelfall im Gutachten nachrichtlich ausgewiesen, wobei der Umgang mit dieser Wertkomponente bei der Beleihungswertfestsetzung den bankinternen Regularien obliegt. Hierbei spielen die Rangfolge zwischen Grundschuld und beschränkt persönlicher Dienstbarkeit sowie gegebenenfalls bestehende Vereinbarungen über den Umgang mit der Dienstbarkeit im Zwangsversteigerungsfall (Liegenbelassungsvereinbarung) eine wichtige Rolle.

Sachverhalt	Bewertung der Dienstbarkeit (Ausweisung im Gutachten)
Eintragung eines Höchstbetrages als Wertersatz gemäß § 882 BGB	Höchstbetrag
Wenn kein Höchstbetrag: Bestimmung des Wertes nach § 92 ZVG i.V. mit § 121 ZVG	Barwertberechnung

Schema zur Berechnung des Barwertes der Contracting-Dienstbarkeit



6.4 Risikobetrachtung

Das potenzielle monetäre Risiko aus einem bestehenden Contracting-Verhältnis ist in hochpreisen Immobilienmärkten untergeordnet, wohingegen es sich in peripheren, niedrigpreisigeren Lagen etwas höher darstellt, wie nachfolgende Beispiele zeigen:

Mehrfamilienhaus, Berlin

1.200 m² Wfl.

Ø Miete 8,- €/m²

Im Jahr 2000 saniert, guter Unterhaltungszustand

Contracting, 10 Jahre RLZ

Marktwert: 2.900.000 €

Beleihungswert: 1.700.000 €

Höhe der Ersatzbeschaffungskosten lt. Tool: 27.000 €

Die Kosten für die Erneuerung eines Wärmeeerzeugers liegen in diesem Fall unter 1 % des Marktwertes und sind untergeordnet..

Ferner liegen die Ersatzbeschaffungskosten im Rundungsbereich des Markt- und Beleihungswertes.

Fachlich und aus Risikogesichtspunkten ist ein Kostenabzug nicht erforderlich.

Wert der Contracting-Dienstbarkeit:

Bei Heizkosten in Höhe von 1,20 €/m² und der vereinfachenden Annahme, dass auf den Grundpreis 33 % entfallen, entspricht der jährliche Grundpreis:

$$1.200 \text{ m}^2 \times 0,40 \times 12 = 5.760 \text{ €}$$

Bei einem Ansatz von beispielsweise 0,33 ergibt sich für den entgangenen kalkulatorischen Gewinn ein Betrag von rund 1.920 € und bei einer Laufzeit von 10 Jahren und 5 % ein Barwert von 14.670 €.

Auch hieraus ist ersichtlich, dass das monetäre Risiko untergeordnet ist.

In Regionen mit niedrigeren Mieten und höheren Renditen kann der Werteinfluss aus dem Contracting etwas höher ausfallen.

Ziel der vorliegenden Studie ist es, den Gutachter für das Thema Contracting zu sensibilisieren und ihm Hilfsmittel an die Hand zu geben, wie er eventuelle monetäre Risiken, die mit einem Contracting-Verhältnis einhergehen, beziffern und berücksichtigen kann. Je nach Risikoeinschätzung und unter Berücksichtigung der konkreten vertraglichen Regelungen, der Lage auf dem Grundstücks- und Contracting-Markt und der Objekteigenschaften sind unterschiedliche Lösungsansätze zum Umgang mit Contracting denkbar. Aus Sicht der Fachgruppe ist es entscheidend, dass der Gutachter die Risiken benennt und er seine Vorgehensweise beim Umgang mit Contracting nachvollziehbar begründet.

7 Quellen

Folgende Quellen wurden bei der Ausarbeitung der Studie verwendet:

- ASUE – Arbeitsgemeinschaft für sparsame und umweltfreundlichen Energieverbrauch e.V. (Hrsg.) (2017): Contracting – Dienstleistungen von Energieversorgungsunternehmen. www.Asue.de
- Baukosteninformationszentrum Deutsche Architektenkammern (2018): BKI Baukosten Gebäude und Positionen Altbau 2018. Stuttgart
- BBU Verband Berlin-Brandenburgischer Wohnungsunternehmen e.V. u. a. (Hrsg.) (2015): Leitfaden zur Einführung der gewerblichen Wärmeversorgung in der Wohnungswirtschaft Berlin
- BDEW Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e.V.: Ökonomische Bewertung von Contracting-Projekten im vermieteten Wohngebäudebestand auf Basis des BDEW-Heizkostenvergleichs; Vergleichsrechnung zur Umsetzung von Heizungssanierungen in Eigenregie vor dem Hintergrund des aktuellen Mietrechts https://www.nymoer-strategieberatung.de/uploads/tx_cedownload/BDEW_Gutachten_Bewertung_Contracting-Projekte_final.pdf, Abfrage vom 12.12.2018
- Bölscher, N (2016): Energie-Contracting – Einflüsse auf die kreditwirtschaftliche Immobilienbewertung. In: GUG Nr. 3 2016, S. 166–170
- Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (Hrsg.) (2011): Checkliste: Musterverträge für Energiespar-Contracting sowie Energieliefer-Contracting. Eschborn
- dena (Hrsg.) (2016): Dena-Leitfaden Energiespar-Contracting (ESC) Arbeitshilfe für die Vorbereitung und Durchführung von Energiespar-Contracting Berlin
- Faßbender, H (2014): Die Insolvenz des Energie-Contractors. Köln

- OLG Stuttgart, Beschluss vom 16.01.1992 – 8 W 372/91 (Justiz 1992, S. 108 f.)
- OLG Stuttgart, Beschluss vom 10.04.2003 – 8 W 497/02 (<https://openjur.de/u/355952.html>)
- VfW Verband für Wärmelieferung e.V.: Energiedienstleistung Contracting: Musterverträge, <https://www.energiecontracting.de/3-praxishilfen/recht-vertraege/mustervertraege/mustervertraege.php>, Abfrage vom 12.12.2018
- Schmitz, H0 u. a. (2018): Baukosten 2018, Instandsetzung/Sanierung/Modernisierung/Umnutzung. Essen