

Dr. Franz-Georg Rips, Präsident des Deutschen Mieterbundes: Klares Ja zu einem fairen Contracting

Der Deutsche Mieterbund (DMB) unterstützt den Zentralverband Elektrotechnik und Elektroindustrie (ZVEI) bei dem Bemühen um eine gesetzliche Contracting-Lösung. Contracting hat einen win-win-Effekt: Der CO₂-Ausstoß wird verringert, der Energieverbrauch reduziert, so Dr. Franz-Georg Rips, Präsident des Deutschen Mieterbundes.



„Contracting kann einen wesentlichen Beitrag zur Verbesserung der Energieeffizienz leisten“, sagte der Präsident des Deutschen Mieterbundes (DMB), Dr. Franz-Georg Rips, auf einer gemeinsamen Pressekonferenz mit dem ZVEI. „Contracting hat einen win-win-Effekt: Der CO₂-Ausstoß wird verringert, der Energieverbrauch reduziert, dadurch können nicht nur Kosten für Mieter eingespart, sondern auch neue – im Übrigen ortsnahe – Arbeitsplätze geschaffen und Steuereinnahmen generiert werden. Mangels gesetzlicher Regelungen wird das bestehende Contracting-Potenzial bisher nicht ausgeschöpft.“

Rips wies darauf hin, dass mit dem Gebäudesanierungsprogramm der Bundesregierung in den letzten drei Jahren gerade einmal zwei Prozent des Wohnungsbestandes angesprochen worden sind:

„Im Interesse des Klimaschutzes und der Sicherung bezahlbaren Wohnens müssen wir jetzt klotzen, nicht mehr kleckern. Contracting kann uns hierbei wesentlich voranbringen.“

Präsident des deutschen Mieterbundes Dr. Franz-Georg Rips, Foto: DMB

Faire gesetzliche Regelung nötig

Voraussetzung hierfür ist aber eine faire gesetzliche Regelung, die die Interessen der Vermieter und der Mieter sowie der Contracting-Branche ausgewogen berücksichtigt. Wesentliche Elemente einer solchen Regelung sind nach den Vorstellungen des Deutschen Mieterbundes: Jede Umstellung auf Contracting muss immer auch den Einsatz eines neuen und effektiveren Heizungssystems beinhalten. Wenn Heizkosten (Zentralheizung im Haus) durch Contracting (Wärmelieferung durch einen Dritten) ersetzt werden, führt dies zunächst zu einer Verteuerung für die Mieter. Beim Contracting ist auch die Umlage kalkulatorischer Kosten erlaubt. Nur wenn sich durch Contracting die Energieeffizienz verbessert, können die Mehrkosten kompensiert oder sogar überkompensiert werden.

Contracting muss immer auch den Einsatz eines neuen und effektiveren Heizungssystems beinhalten

Preise für fossile Energie werden deutlich ansteigen

Grundsätzlich muss zum Zeitpunkt der Umstellung die Kostenneutralität sichergestellt sein. Sinnvolle Investitionen sollen aber durch kurzfristige Verteuerungen nicht ausgehebelt werden. Die Preise für fossile Energie werden mittel- und langfristig deutlich ansteigen. Deshalb ist es besonders wichtig, den Energieverbrauch zu senken und dadurch die bevorstehende Preisexplosion aufzufangen.

Der Vertrag zwischen Vermieter und Contractor muss fair sein. Preiserhöhungen dürfen sich nur aus sachlichen Gründen ableiten. Die Erhöhungen dürfen nicht auf dem Rücken der Mieter ausgetragen werden. Die gesetzliche Contracting-Regelung muss unabhängig von bestehenden Mietverträgen für alle Fälle gelten, in denen zukünftig die Umstellung auf Contracting vorgenommen wird. Im weiteren Verfahren bleibt zu prüfen, ob durch einen verpflichtenden Anteil erneuerbarer Energien und durch gezielte öffentliche Förderung die Chancen des Contractings noch intensiver genutzt werden können. Einkommensschwachen Haushalten darf durch vorübergehende Preissteigerungen kein Nachteil entstehen. Die vorhandenen Hilfssysteme (Wohngeld, Unterkunftskosten bei Hartz IV, Sozialhilfe u. ä.) müssen auf jeden Fall ihre Entlastungswirkung weiter entfalten.

Rips: „Ich appelliere an den Gesetzgeber, jetzt kurzfristig unter Berücksichtigung dieser Vorgaben eine faire gesetzliche Regelung herbeizuführen. Der Deutsche Mieterbund wird eine solche Lösung aktiv begleiten.“

red.

Bevorstehende Preisexplosion aufzufangen

Preiserhöhungen dürfen sich nur aus sachlichen Gründen ableiten

Wie fit ist Ihr Marketing?



Unser **MarketingScan+** liefert Ihnen eine zuverlässige Diagnose: Wir durchleuchten alle Bereiche und zeigen Ihnen Stärken und Verbesserungspotenziale auf. Gründlich untersucht werden u. a. die Reaktionszeit und Reaktionsqualität auf konkrete Anfragen. Auf Herz und Nieren geprüft wird auch der optische und inhaltliche Auftritt am Markt – inklusive Homepage, Werbung, Schriftverkehr usw. Interesse? Rufen Sie uns unter 0541 800493-0 an oder schicken Sie uns eine E-Mail an info@stolpundfriends.de.

Der **MarketingScan+** – ein Kooperationsprodukt von:



STOLPUNDFRIENDS seit 1989

Marketinglösungen für die Wohnungswirtschaft