

FLATRATE FÜR BETRIEBSKOSTEN

Eine Pauschalverrechnung der Betriebskosten wäre nachhaltig sinnvoll:
Wie beim Energie-Contracting könnte der Betreiber in die Energieeffizienz
investieren und selbst von den Einsparungen profitieren.

AUTOREN: HANNES PACHLER UND REINHARD UHL, RECHTSANWÄLTE BEI BINDER GRÖSSWANG

Die laufenden Ausgaben im Zusammenhang mit dem Betrieb eines Shoppingcenters stellen aufgrund der in den letzten Jahren massiv angestiegenen Energie- und Objektverwaltungskosten sowohl aus Sicht des Shoppingcenter-Betreibers als auch aus Sicht der Retailer eine wirtschaftliche Herausforderung dar. Unter Betriebskosten werden allgemein jene Aufwendungen verstanden, die vom Bestandgeber nicht zum Zweck der Instandhaltung des Gebäudes, sondern zum Betrieb des Vermietens und Verpachtens von Wohn- und Geschäftsräumlichkeiten aller Art aufgewendet werden (MietSlg 45.312). Die hierfür anfallenden Kosten werden regelmäßig an die Bestandnehmer überwält.

Diese Nebenkosten können – abhängig von der Größe und Art der Ausstattung des Shoppingcenters, dem Grad der Technisierung, dem Umfang der Mall-, Glas- und Grünflächen sowie der Anzahl der Retailer – beträchtliche Ausmaße erreichen. Die Branche spricht in diesem Zusammenhang oftmals von einem sogenannten „zweiten Bestandzins“.

Der Oberste Gerichtshof beurteilte in den vergangenen Jahren Bestandverhältnisse in Shoppingcentern unter bestimmten Voraussetzungen als Pachtverträge, auf welche die Bestimmungen des Mietrechtsgesetzes (MRG) keine Anwendung finden. Für solche dem Pachtrecht unterliegenden Verträge gibt es keine gesetzliche Einschränkung im Hinblick auf die Überwälzung von Betriebskosten. Selbst aber für den Fall, dass das Bestandverhältnis in einem Shoppingcenter vom Teilanwendungsbe-

reich des MRG erfasst werden sollte, hätte dies auf die Verrechnungs- und Überwälzungsmöglichkeit von Betriebskosten keine Auswirkungen. Anderes würde für ein Shoppingcenter gelten, dessen Bestandverträge in den Vollarwendungsbereich des MRG fallen. Hier wäre die Überwälzungsmöglichkeit von Betriebskosten durch den Betriebskostenkatalog des MRG stark eingeschränkt. Die Zulässigkeit der Überwälzung sämtlicher Betriebskosten an die Bestandnehmer steht daher grundsätzlich außer Zweifel, sofern das Shoppingcenter aufgrund einer nach dem 30. Juni 1953 ausgestellten Baubewilligung errichtet wurde oder das Bestandverhältnis als Pachtvertrag angesehen wird. Den Parteien steht es in diesen Fällen frei, die Tragung der Betriebskosten nach Belieben zu regeln, sofern dabei die Grenzen von Sittenwidrigkeit und Wucher nicht überschritten werden.

PAUSCHALE ABRECHNUNG DER BETRIEBSKOSTEN

In der Praxis werden Betriebskosten zumeist konkret, das heißt entsprechend ihrem tatsächlichen Anfall, abgerechnet. Der Shoppingcenter-Betreiber schreibt dem Retailer monatlich gleichbleibende Akontobeträge gegen jährliche Abrechnung vor. Ein allfälliger Positiv- oder Negativsaldo wird dann ein Mal pro Jahr entsprechend ausgeglichen und auf dieser Grundlage der neue Akontobetrag berechnet.

Auf Basis der aktuellen Rechts- und Judikaturlage wäre aber im Rahmen der freien Parteienvereinbarung ebenso eine Abrechnung von Betriebs- und Nebenkosten in Form einer Pauschale zulässig. Selbst ein gänzlicher Verzicht auf den →

Runter mit den Betriebskosten – nur warum, wenn der Betreiber die Ersparnis weitergeben muss und selbst nichts davon hat?

gesonderten Ausweis von Betriebskosten als eigenen Betrag könnte vorgenommen und dem Retailer lediglich ein fixer Betrag, der Zins und Nebenkosten umfasst, vorgeschrieben werden. Bei Verrechnung eines solchen fixen Betrages spricht man von einem sogenannten Pauschalzins (wobei die Umsatzsteuer jedenfalls noch gesondert vorzuschreiben wäre).

Derartige Pauschalzinsvereinbarungen sind nach herrschender Meinung zulässig; in solchen Fällen trägt jedoch der Bestandgeber das Risiko der Erhöhung der Betriebs- und Nebenkosten. Im Übrigen entspricht das Modell des Pauschalzinses auch der Vorstellung des historischen Gesetzgebers, der in § 1099 des Allgemeinen Bürgerlichen Gesetzbuches vorgesehen hat, dass sämtliche Nebenkosten vom Bestandgeber zu tragen sind und somit implizit von einem Pauschalzins ausgegangen wird.

HAUPTARGUMENT FÜR EINE PAUSCHALIERUNG

Hauptargument für eine Systemumstellung auf Pauschalverrechnung ist unseres Erachtens ein dem Energie-Contracting entlehnter Gedanke: Der Shoppingcenter-Betreiber investiert in die Energieeffizienz seines Centers, um durch Reduktion der Energie- und dadurch der Betriebskosten langfristig Einsparpotenziale zu heben.

Diese Investitionen sind für den Shoppingcenter-Betreiber jedoch nur dann wirtschaftlich sinnvoll, wenn die durch die Investitionen erzielten Kostenvorteile auch dem Betreiber zufließen und nicht an die Retailer weitergegeben werden müssen. Dies wäre dann der Fall, wenn die Betriebskosten weiterhin entsprechend ihrem Anfall konkret abgerechnet würden. Der

Betreiber ginge diesfalls leer aus; seine Ausgaben wären aus wirtschaftlicher Sicht „frustriert“. Die Einführung einer Pauschalverrechnung ist daher als Vorbereitungshandlung für Investitionen in die Energieeffizienz unumgänglich.

Gelingt es dem Shoppingcenter-Betreiber im Vorfeld die Betriebskostenverrechnung auf ein Pauschalssystem umzustellen, ist dieser in der Lage, die in der gesteigerten Energieeffizienz liegenden Kostenvorteile zu heben. Langfristig könnte sich dadurch eine zusätzliche „Einnahmequelle“ für den Betreiber auftun. Investitionen in die Energieeffizienz sind aus Sicht des Shoppingcenter-Betreibers daher zwingend verbunden mit der Umstellung auf eine pauschale Betriebskostenverrechnung, andernfalls die Betreiber dasselbe Schicksal wie die Altbauvermieter erleiden, welche energietechnische Investitionen in ihre Gebäude nur eingeschränkt auf die Mieter umlegen können. Der typische Shoppingcenter-Betreiber unterliegt zwar keinen diesbezüglichen gesetzlichen Schranken, muss jedoch Bedacht auf die vertraglichen Vereinbarungen mit den Retailern nehmen. Es empfiehlt sich daher aus Sicht des Shoppingcenter-Betreibers entsprechend Vorsorge zu treffen und in den Pachtverträgen für eine lineare Verrechnung der Betriebskosten zu sorgen.

WEITERE VORTEILE

Neben dem zuvor genannten Vorteil können der Pauschalierung auch weitere positive Nebeneffekte abgewonnen werden. Der oftmals in Pachtverträgen enthaltene seitenlange Katalog an Betriebskosten kann im Idealfall gänzlich entfallen oder wird zumindest durch eine simple Zahl, nämlich das pauschalierte Betriebskostenentgelt, ersetzt. Dieser Umstand trägt nicht nur zur Vereinfachung der Verträge bei, sondern unterstützt auch einen rascheren Vertragsabschluss. Darüber hinaus ersparen sich beide Seiten einen erheblichen Verwaltungsaufwand: Beim Shoppingcenter-Betreiber entfällt der massive Verrechnungsaufwand, beim Retailer erübrigt sich die Notwendigkeit einer nachprüfenden Kontrolle der jeweils verrechneten Betriebskosten. Der Wegfall der Einzelverrechnung der Betriebskosten schließt auch Fehler und Zweifel über die Richtigkeit derselben aus und hält konsequenterweise Streitigkeiten zwischen den Vertragsparteien hintan.

RISIKEN

Eine Pauschalierung der Betriebskosten oder gar ein Pauschalzins kann unseres Erachtens auch ein Wettbewerbsvorteil gegenüber dem Wettbewerb darstellen, da die Kosten für den (zukünftigen) Vertragspartner von Beginn an transparent und somit kalkulierbar sind. Nicht zuletzt ist dieses Modell geeignet, durch Energieeinsparungsmaßnahmen ökologische Vorteile zu generieren, die – abgesehen von einem „grünen Gewissen“ – auch zur Steigerung des Image des eigenen Unternehmens bei-

tragen können. Bei all den Kosten- und Wettbewerbsvorteilen sollten die möglichen Risiken, die mit der Pauschalierung der Betriebskosten verbunden sind, vernünftig abgewogen werden. Gibt es einen Plan B, wenn die geplante Senkung der Betriebskosten nicht erreicht werden kann bzw. aufgrund der äußeren Einflüsse die Kosten sogar stark ansteigen?

Der Shoppingcenter-Betreiber könnte diesem Risiko durch die vertragliche Einräumung eines Rechts auf Systemwechsel entgegenzutreten. Offen ist, ob diese Fallback-Lösung vom Vertragspartner akzeptiert wird und rechtlich von Bestand ist. Generell sollte das Risiko von Kostenerhöhungen durch eine Indexierung der Pauschale (bzw. des Pauschalzinses) abgemildert werden. Bei einer Entscheidung für ein Pauschalzinssystem wären darüber hinaus die gängigen Formeln für den Umsatzpachtzins zu überdenken und anzupassen.

In der Praxis wird wohl die größte Herausforderung für den Shoppingcenter-Betreiber darin liegen, alle Retailer auf das neue System umzustellen, da die Kosteneinsparungen bei pa-

ralleler Führung zweier unterschiedlicher Abrechnungssysteme verloren gehen. Um die Vertragspartner zu einer Vertragsänderung zu bewegen, wird es insbesondere bei noch langlaufenden Verträgen notwendig sein, diese etwa durch eine günstigere Pauschale an den Vorteilen partizipieren zu lassen.

FAZIT

Werden in naher Zukunft umfassende Investitionen in die Energieeffizienz eines Shoppingcenters geplant, bedarf es unseres Erachtens zwingend einer Umstellung des Betriebskostensystems, um den Center-Betreiber die prognostizierten Kostenvorteile zu sichern. Nur eine Pauschalierung schützt den Betreiber davor, die erzielten Einsparungen nicht an Dritte weitergeben zu müssen. Neben den Vorteilen einer solchen Pauschalierung wie etwa Verwaltungsvereinfachung, Transparenz und Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit sind die damit verbundenen Risiken zu berücksichtigen, die unseres Erachtens mit dem notwendigen sportlichen Ehrgeiz in den Griff zu bekommen sind. ■



Egal, was die Aufzüge, Reinigung, Wartung etc. kosten – bei einer BK-Pauschale müsste der Mieter nicht mehr nachkontrollieren.

**NEUES LEBEN
FÜR ALTE TANKSTELLEN**

Was tun mit einer Tankstelle, die keiner mehr braucht? Die genau auf diese Fälle spezialisierte Wiener Firma SIDE PROJEKT Immobilienmanagement GmbH kann dafür perfekte Lösungen anbieten.

Zwei Millionen Liter muss eine Tankstelle mindestens pro Jahr verkaufen, um wirtschaftlich überleben zu können – alle die darunter liegen werden Zug um Zug still gelegt. Und das dürften noch viele sein. Aber: Was tun mit alten, aufgelassenen Tankstellen? Zu erwartende Altlasten und spezifische Einbauten wie Tanks schrecken in der Regel viele potenzielle Nachnutzer von vornherein ab. Genau auf diese Marktnische hat sich die Firma SIDE PROJEKT spezialisiert.

Denn in der Regel will keiner der Tankstellen-Verpächter, also die Mineralölfirmen, den Platz für einen anderen Mitbewerber frei machen, eine Verwertung kommt daher normalerweise nur branchenfremd infrage. Zunächst werden von SIDE PROJEKT alle Daten erhoben. Liegenschaftsgröße, Bebauungsmöglichkeit, Einzugsgebiet, Zustand der

Bebauung und Altlasten. Auf Basis dessen wird einerseits ein Wertansatz für die Kaufpreisgestaltung ermittelt, und andererseits eine Idee für eine künftige Nutzung entworfen.

Nach erfolgreicher Bewerbung in Inseraten, im Internet und mittels Werbetafeln vor Ort wird gemeinsam mit Anwälten der Kaufvertrag ausgearbeitet. Im Gegensatz zu klassischen Immobilienprojekten ist die Arbeit mit erfolgter Vertragsunterzeichnung noch nicht getan. Jetzt beginnen in aller Regel erst das behördliche Auflassungsverfahren, die Räumungs- und Entsorgungsmaßnahmen. Und bei allen diesen Schritten ist die Expertise und die mittlerweile gesammelte Erfahrung von SIDE PROJEKT ein enormer Mehrwert.

Übrigens: Die schon verkauften Tankstellengrundstücke wurden meist über dem Schätzwert – der sich an den allgemeinen Marktpreisen der jeweiligen Region orientiert – verkauft.

Der direkte Draht:

SIDE PROJEKT Immobilienmanagement GmbH
Landstraßer Hauptstraße 60/14
(Eingang Rochusgasse 2)
A 1030 Wien
Tel.: +43 (1) 715 71 81
www.side-projekt.at

