

Mieterverband Niederrhein

Neuer Vorstand in Krefeld gewählt

Der Vorstand des Mieterverbands Niederrhein ist wieder komplett. Am 30. August 2023 wurde Sascha Östreich als 1. Vorsitzender gewählt und ersetzt hiermit den im Februar 2023 verstorbenen Kai-Uwe Springer.

Auf dem Foto von links nach rechts: Kassiererin Silvia Simons, 1. Vorsitzender Sascha Östreich, Schriftführer Jan Kellers ■



Mieterverein Gelsenkirchen

... und wieder die LEG

Die letzte Schreckensmeldung über die LEG aus Düsseldorf und deren hohe Nebenkostenforderungen ist noch nicht vergessen, da taucht der Name erneut auf. Auch diesmal möchte sie keine Wohltätigkeit spenden. Es gibt noch Bürger, die sich erinnern, dass Vermieter und Mieter mal eine Interessengemeinschaft bildeten: Der Vermieter braucht den Mieter, um Kosten zu finanzieren, der Mieter braucht den Vermieter, um ein Dach über dem Kopf zu haben.

Bei der LEG gibt es dagegen nur ein Modell – Einbahnstraße! Der Vermieterin sind Sorgen ihrer Vertragspartner, der Mieter, egal – für sie zählt nur eins: Profit!

So presst die LEG die Betriebskosten bis an das Maximum, oft über die Belastungsgrenze der Mieter hinaus. Gern gibt sie vor, Nebenkosten seien doch nur durchlaufende Posten, die sie an Lieferanten schon bezahlt habe. Die Argumentation hält aber nicht immer einer juristischen Prüfung stand.

Um die Nettogewinne der LEG geht es bei der Höhe der

Kaltmiete. Hier kassiert die LEG zunächst in die eigene Tasche. Je höher die Miete, desto höher die Einnahmen. Da freuen sich die Aktionäre! Wie geht die LEG hier vor? Wenn die Kaltmiete (Grundmiete) ein Jahr lang unverändert ist, bekommen die Mieter (aktuell in Ückendorf) einen Brief. Die LEG teilt mit, die gezahlte Miete sei nicht mehr ortsüblich, daher müsse sie erhöht werden. Um die Forderung zu begründen, nennt die LEG drei Vergleichswohnungen. Diese sind auch von der LEG vermietet und weisen eine deutlich höhere Miete aus.

Auf den ersten Blick erscheint dies plausibel. Viele Mieter fallen darauf herein und akzeptieren ohne Prüfung die neue, wesentlich höhere Miete. Notfalls sparen sie sich die Mehrkosten vom Mund ab, gehen zum Sozialamt oder suchen sich als letzten Ausweg eine billigere Wohnung.

Diese Unterwürfigkeit ist falsch und schadet nicht nur dem betroffenen Mieter. Durch die Steigerung der Grundmiete werden über

den Mietspiegel der Stadt Gelsenkirchen auch die anderen Mieten erhöht, spätestens bei der nächsten Mieterhöhung! Denn die neue, zu hohe Miete der LEG fließt in die Mietspiegelbefragungen ein und katapultiert so alle Mieten der Preisgruppe nach oben. Das führt dazu, dass die LEG bei der nächsten Erhöhung von ihren eigenen überhöhten Mieten profitiert und weitere Gewinne macht! Richtig ist es, wie folgt vorzugehen: Die Erhöhung der LEG ist zunächst auf Förmlichkeiten, wie richtige Adresse, richtiger Mieter einschließlich Partner, sowie Formen und Fristen zu prüfen und die richtige Angabe der Miethöhe ohne Nebenkosten zu kontrollieren. Dann soll die Höhe der eigenen aktuellen Grundmiete mit dem Mietspiegel verglichen werden. In nahezu allen Fällen stellt sich heraus, dass der betroffene Mieter schon mehr zahlt, als nach der Gelsenkirchener Mietaufstellung ortsüblich ist.

Dann hat man schon einen Etappensieg verbucht. Nach Rechtsprechung ist nämlich

der Mietspiegel (und nicht die Vergleichswohnung) am besten geeignet, um die gültige Miete zu ermitteln.

Zusätzlich hat der betroffene Mieter die Möglichkeit, sich die benannte Vergleichswohnung anzusehen. Die Erfahrung zeigt, dass die dort wohnenden Mieter gern bereit sind, Wohnung, Modernisierungszustand und Ausstattung zu zeigen. Und dann fällt der von der Erhöhung betroffene Mieter buchstäblich vom Stängel: Wohnt er selbst in einer Wohnung, die der Baualtersklasse entspricht, steht er plötzlich in einer auf den neuesten Stand modernisierten Wohnung. Hierdurch wird das Kriterium der Vergleichswohnung natürlich nicht erfüllt, die Mieterhöhung ist unwirksam. Denn diese Wohnung ist nicht mit der des betroffenen Mieters vergleichbar.

Aber die LEG setzt darauf, dass der Mieter durch Macht und Größe der Vermietungsgesellschaft eingeschüchtert ist, im Einzelfall auch eine Kündigung befürchtet und jedenfalls die Erhöhung nicht prüft oder prüfen lässt. ■

Es war mir eine Ehre!

Liebe Leserinnen und Leser, nach rund zweieinhalb Jahren Tätigkeit als Geschäftsführer des DMB NRW werde ich diese Tätigkeit im Landesverband zum Jahreswechsel beenden. Ich hoffe, die von mir gesetzten Schwerpunkte bei der Öffentlichkeitsarbeit, der politischen Einflussnahme für Mieterinnen und Mieter sowie der organisatorischen Hilfen für die Vereine halfen, Ihre Interessen gut zu vertreten.

Ich bin davon überzeugt, dass die Interessenvertretung der Mieterinnen und Mieter auf allen Ebenen, kommunal, im Land und im Bund, heute wichtiger denn je ist. Die wachsende Wohnungsnot, steigende Belastungen durch höhere Mieten und die Belange der Mieterinnen und Mieter bei der jetzt erst beginnenden Energiewende gehören zu den wichtigsten gesellschaftlichen Themen der Zeit.

Künftig werde ich bei der Verbraucherverbände NRW im Energiebereich tätig sein. Dort möchte ich auch die Belange der Mieterinnen und Mieter stets im Blick behalten.



Ich bin überzeugt, dass meine Nachfolgerin oder mein Nachfolger für den Verband und Sie gute Arbeit leisten wird. Während ich diese Zeilen schreibe, steht noch nicht fest, wer dies sein wird. Sie werden sicher in einer der nächsten Ausgaben der MieterZeitung darüber lesen.

Ganz besonders möchte ich abschließend einigen Menschen meinen Dank

aussprechen: als Erstes den Mitarbeitenden in der Geschäftsstelle. Nur im Team konnten wir das, was wir gemeinsam geschafft haben, erfolgreich abschließen.

Weiterhin dem Vorstand für die konstruktive, vertrauensvolle und gute Zusammenarbeit, besonders dem Vorsitzenden Hans-Jochem Witzke für die Unterstützung auch in der Tagesarbeit. Und natürlich Ihnen als Mitglieder der Mietervereine im DMB NRW. Ohne Sie wäre weder vor Ort noch in den Verbänden unsere Arbeit möglich.

Trotz meiner hauptberuflichen Neuorientierung möchte ich dem DMB verbunden bleiben und mich weiter bei dessen wichtigen Themen engagieren. Daher sage ich nicht „Lebewohl!“, sondern „Danke und bis bald!“

Ihr André Juffern

Geschäftsführer DMB NRW ■

Ausverkauf bei Vonovia

Über mehr als zwei Jahrzehnte gab es für Vonovia nur eine Richtung: Wachstum! Damit ist vorerst Schluss. Die Firma schrumpft. Sie verkauft Wohnungen, etwa an die Stadt Dresden, oder Unternehmensteile. Dabei ist Deutschlands größtes Wohnungsunternehmen für sein expansives Geschäftsmodell bekannt. Die Übernahmen der ehemaligen Konkurrenten Gagfah (2015) und Deutsche Wohnen (2021) vergrößerten den Bestand auf rund 500.000 Wohnungen in Deutschland. Mit ca. 39.000 Wohnungen in Schweden und 21.000 in Österreich ist der Konzern aber auch dort ein Schwergewicht.

Dass seit anderthalb Jahren viele Wohnungen zum Verkauf stehen, ist in der derzeitigen Krise begründet. Das hohe Zinsniveau gefährdet

die Zahlungsfähigkeit Vonovias. Da das starke Wachstum weitgehend kreditfinanziert stattfand, stehen nun ca. 47 Milliarden Euro Verbindlichkeiten in der Bilanz. Jede Änderung des Zinsniveaus bedeutet eine höhere Belastung für Vonovia. Daher wird verkauft, um Liquidität für die Kreditrückzahlung zu erhalten.

Aus dem herkömmlichen Vermietungsgeschäft lassen sich die Mittel nicht gewinnen, obwohl Vonovia sich alle Mühe gibt, jeden Mieterhöhungsspielraum auszunutzen. Rund 66.000 Wohnungen hatte Vonovia Mitte 2022 daher zum Verkauf ausserkoren. Es handelt sich sowohl um einzelne Wohnungen, aber auch um ganze Pakete. Der Gesamtwert wurde auf rund 13 Milliarden Euro geschätzt.

Jedoch gestalten sich die Verkaufsbemühungen schwierig. Rund 2.500 Wohnungen konnten an das auf Immobilien spezialisierte Investmentunternehmen CBRE verkauft werden und kürzlich wurde bekanntgegeben, dass 1.200 Wohnungen an Dresden veräußert werden sollen. Anhand des Verkaufspreises ahnt man, dass es sich wohl um sanierungsbedürftige Gebäude handelt. Trügt der Verdacht nicht, würde sich Vonovia schwieriger Bestände entledigen und notwendige, energetische Instandsetzungen der Kommune überlassen.

Aber die zaghaften Verkaufserfolge reichen Vonovia nicht. Daher hat sie für je eine Milliarde Euro Anteile an zwei Tochtergesellschaften verkauft. Diese sind juristische Eigentümerinnen gro-

ßer Bestände im Norden und Süden Deutschlands. Es handelt sich um 30.000 beziehungsweise 20.000 Wohnungen, die künftig im Rahmen dieser Joint Ventures mit einem Versicherungskonsortium einen weiteren Teileigentümer haben.

Wie lange die Schrumpfkur der Vonovia anhalten wird, ist schwer abzuschätzen. Entscheidend wird die Entwicklung des Zinsniveaus sein. Nach Jahren des Booms und traumhafter Gewinne zeigt sich das bisherige Geschäftsmodell wenig krisenresistent. Die Mieterinnen und Mieter wird man dafür zur Kasse bitten. Vonovia und andere Wohnungskonzerne haben das bereits angekündigt. Mieterinnen und Mieter sollten genau hinsehen und sich im Zweifelsfall beraten lassen. ■