

„Bei den großen Deals sind wir außen vor“

Gima-Chef Christian Stupka will Mieter vor Spekulanten schützen – bisher mit überschaubarem Erfolg

Vor zwei Jahren gründete sich die Genossenschaftliche Immobilienagentur Gima. Sie will Mietshäuser, die verkauft werden, in Genossenschaften überführen. Die SZ sprach mit Gima-Chef Christian Stupka über den massenhaften Wohnungsverkauf, das Wettrennen mit Spekulanten, die es auf attraktive Innenstadtgebiete abgesehen haben, die Folgen der Mietsteigerungen und den Run auf Genossenschaften.

SZ: Die Gima wird hochgelobt. Viel ist bislang aber nicht geschehen.

Stupka: Na ja, immerhin haben wir in München und Umland sieben Objekte mit 150 Wohnungen erfolgreich vermittelt, vor allem an Genossenschaften. Vier Häuser stammen von Privatverkäufern.

SZ: Schätzungsweise werden pro Jahr rund 200 Mietshäuser in München von Privateigentümern verkauft, 400 also seit Bestehen der Gima, und davon sind nur vier durch Sie vermittelt worden . . .

Stupka: . . . das ist ausgesprochen bedauerlich.

SZ: 396 sind also verloren?

Stupka: Halt! Es sind ja nicht alle diese Häuser Spekulanten anheimgefallen. Nach wie vor gibt es Investoren, die die Mietwohnungen belassen. Es sind nicht nur blindwütige Entmieter unterwegs.

SZ: Dennoch: Es klingt, als wäre Ihr Konzept ein Fehlschlag.

Stupka: Nein. Es braucht lange Vorläufe, um mit dieser Idee durchzudringen in der Immobilienszene. Es dauert einfach, bis man die Verkäufer erreicht, die einen sozialen Zweck verfolgen.

SZ: Warum ist es denn so schwer, ein Haus vor Spekulanten zu retten?

Stupka: Es mangelt leider noch immer an den richtigen Kontakten. Und dann scheiden die Objekte aus, bei denen die Verkäufer Höchstpreise erwarten. Die rechnen mit Gewinnspannen, die sich für den Käufer nur bei drastischer Mietsteigerung, Sanierung und Aufteilung in Eigentumswohnungen lohnen.

SZ: Sie sind also auf soziale Eigentümer angewiesen.

Stupka: So ist es. Es gibt ja genügend. Viele aber lassen sich auch täuschen von Maklern und glauben dem Versprechen, dass die Mieter in gute Hände kommen.

SZ: Sie spielen auf ein Haus am Roedelplatz an. Dort aber kritisieren die Alt-Ei-

gentümer die Gima heftig, weil die kaum etwas unternommen habe.

Stupka: Letztlich ist es am Preis gescheitert. Und dieser Preis hat den Käufer bewegt, die bisherigen Mietverhältnisse zu beenden. Seine Investitionen hätte er sonst nicht finanzieren können. Ein ganz typischer Fall.

SZ: Seit Jahren verkaufen große Unternehmen Immobilienpakete. Auch hier ist die Gima nicht zum Zug gekommen.

Stupka: Bei diesen großen Deals sind wir außen vor. Oft aber kommen auch kleinere Bestände auf den Markt, wie jetzt das Hauptzollamt an der Donnersbergerbrücke mit 70 Wohnungen, das der Bund verkauft. Noch schwerer für uns wird's, wenn schon zum zweiten Mal verkauft wird, wie bei der Patrizia.

SZ: Stichwort Patrizia: Es heißt, die Mieter können froh sein, dort zu landen.

Stupka: Das gilt für den geringeren Teil der Mieter, der die eigene Wohnung kaufen kann. Aber bei allen Beständen, die die Patrizia übernommen hat, setzte rasch der Prozess ein, dass Mieter aufgrund der unsicheren Zukunft gehen. Dass sie die anstehenden Mieterhöhungen nicht tragen können. Und viele sehen auch nicht ein, warum sie erst eine Mieterhöhung akzeptieren und dann die Wohnung zu einem erhöhten Preis kaufen sollen. Aufgrund der höheren Miete hat sich der Wert der Wohnung erhöht . . .

SZ: Es sind aber nicht nur gewinnsüchtige Verkäufer das Problem, sondern auch Ihre Zunft. Die wenigsten der rund 35 Münchner Genossenschaften beteiligen sich an der Gima.

Stupka: Das ist besser geworden. Inzwischen machen zehn Genossenschaften bei uns mit und zwei ehemals gemeinnützige Immobilien-Unternehmen.

SZ: Unterm Strich bleibt: Bei den meisten Deals müssen die mieterfreundlichen Unternehmen zuschauen.

Stupka: Das Problem ist, dass gegenwärtig Phantasiepreise auf dem Münchner Markt gezahlt werden. Bei Bestandsbauten innerhalb des Mittleren Rings sind die Preise in den vergangenen paar Jahren um rund 30 Prozent gestiegen. Dem steht aber kein entsprechender Ertrag aus den Mieten gegenüber. Und das führt dazu, dass die Mieter raus müssen, nur so lässt sich das Objekt finanzieren. Dennoch: Unsere Unternehmen können

den Verkehrswert bezahlen . . .

SZ: . . . aber nicht den Marktpreis.

Stupka: Wenn dessen Grundlage die Aufteilung, Sanierung und der hochpreisige Weiterverkauf sind, dann können Bestandshalter tatsächlich nicht mithalten.

SZ: Welche Viertel stehen im Feuer?

Stupka: Die Gründerzeitviertel innerhalb des Mittleren Rings, derzeit vor allem das Dreimühlen- und Schlachthofviertel, Untersending, Westend. Diese Viertel sind mitten in einem gewaltigen



Christian Stupka vermittelt Wohnhäuser an Genossenschaften. Foto: Rumpf

Aufwertungsprozess. Damit geht die Verdrängung der angestammten Bevölkerung einher, und das in Gebieten mit Erhaltungssatzung.

SZ: Wie reagieren die Mieter in solchen Verkaufssituationen?

Stupka: Die sind wesentlich hellhöriger und verängstiger als noch vor ein paar Jahren. Die typische Reaktion ist: Wenn das Haus an einen Aufteiler geht, muss ich mir eine neue Wohnung suchen. Beim geringsten Duck der Erwerber streichen 30 bis 40 Prozent der alten Bewohner die Segel und ziehen gegen eine lächerliche Abfindung aus.

SZ: Und wie ist das Interesse dieser Mieter an Genossenschaften?

Stupka: Groß. Es entwickelt sich Solidarität in solchen Situationen. Was mich sehr erstaunt: Das Genossenschaftsmodell, das vor kurzem noch sehr kompliziert zu vermitteln war, findet jetzt auf Anhieb immer mehr Anklang. Die Leute wissen, was die Alternative wäre.

SZ: Genossenschaften als Retter . . .

Stupka: . . . das wäre zu viel gesagt. Aber die Leute sehen darin eine plausi-

ble Lösung. Alle Mieter können mitmachen, die finanziellen Konditionen werden flexibel geregelt. Vor allem gilt genossenschaftliches Wohnen als modern. Es ist mehr als das typische, anonyme Wohnen, es entstehen soziale Netze, und man kann mitentscheiden. Das Problem ist, dass die Nachfrage nach Genossenschaftswohnungen nicht zu befriedigen ist. Die alten Genossenschaften sollten mehr wagen und mehr neu bauen oder Bestandsimmobilien übernehmen.

SZ: Im Landtag wird die Einführung eines Umwandlungsverbots in Gebieten mit Erhaltungssatzung diskutiert.

Stupka: Das bisherige Gegenmittel der Stadt in solchen Gebieten, das Vorkaufsrecht als Mieter- und damit Milieuschutz, ist sehr stumpf geworden. Der schlaue Aufteiler geht nämlich so vor: Er trennt von einem Anwesen einen kleinen Teil ab, und sei es nur ein Kellerraum. Schon ist das Haus aufgeteilt und die Stadt ist außen vor. Dieses Dilemma wäre gelöst, wenn die Aufteilung genehmigungspflichtig würde, dann kann die Stadt im Vorfeld einschreiten.

SZ: In den Erhaltungssatzungsgebieten leben nicht einmal 170 000 Menschen, die restlichen 87 Prozent der Münchner würden in die Röhre schauen.

Stupka: Das stimmt. Aber auch wenn nur eine Minderheit davon profitiert, wäre viel gewonnen.

SZ: Die Mieten in München steigen und steigen – und die Mieter-Lobby jammert. Zu recht?

Stupka: Ich habe auch schlimme Befürchtungen. Wir haben eine enorme Diskrepanz zwischen dem, was Menschen im oberen Segment bereit sind zu zahlen, und dem, was Normalbürger sich leisten können. Dazu kommt das Problem, dass das Einkommen vieler nicht Schritt halten kann mit den Mietsteigerungen. Das beschleunigt die Verdrängung.

SZ: Was kann man dagegen tun?

Stupka: Ich muss wieder auf das Umwandlungsverbot kommen. Ein Aufteiler kauft und entmietet, die vertriebenen Bewohner gehen dann zum Wohnungsamt. Die Stadt subventioniert die Opfer der Entmietung, letztlich zahlt also auch der Steuerzahler für diese Immobilienspekulation. Das ist doch absurd.

Interview: Bernd Kastner