



Der Verein Le Brecht 23 62 e.V. – Wir möchten uns vorstellen

Willkommen auf unserer Homepage. Vielleicht fragst Du Dich, warum noch ein Verein?

Zweck des Vereins ist der Wohnraumerhalt und der Schutz vor Entmietung bestehender Mietverhältnisse, die Verhinderung von künstlichem Leerstand zum Zweck der Kapitalsteigerung, die Erhaltung einer vielschichtigen sozialen Wohn- und Gewerbekultur der Wohnobjekte Lenustr.23/Hobrechtstr.62 in 12047 Berlin – Nord - Neukölln in Mitten des schönen „Reuterkiez“. Die aktive Förderung des Milieuschutz im Bereich Nord-Neukölln „Reuterkiez“. Die Förderung von sinnvollen und wirtschaftlichen Maßnahmen zur Sanierung der genannten Wohnobjekte und Verhinderung von Luxussanierungen. Eine mögliche Vorbereitung zum Erwerb (auch Teilerwerb) der genannten Objekte und deren Umwandlung in eine Genossenschaft.

Der Satzungszweck wird insbesondere durch Öffentlichkeitsarbeit, Beratung und Bereitstellung von kostenfreien Informationsmaterialien für Dritte verwirklicht. Auch durch den Aufbau und die Pflege von Netzwerken sowie das Herstellen von Schnittstellen zu Behörden und öffentlichen Institutionen. Ebenso zu politischen Organisationen und anderen Vereinen. Des Weiteren Juristische Vertretung von Dritten.

Der Verein räumt den Angehörigen aller Nationalitäten und Bevölkerungsgruppen gleiche Rechte ein und vertritt den Grundsatz parteipolitischer, religiöser und weltanschaulicher Toleranz und Neutralität.

Der Verein verurteilt jegliche Form von Gewalt, unabhängig davon ob sie körperlicher, seelischer oder sexualisierter Art ist.

Der Verein verpflichtet sich zur Umsetzung und Einhaltung der Regeln nach dem Gesetz zur Beseitigung von Benachteiligungen aus Gründen der Rasse, der ethnischen Herkunft, des Geschlechts, der Religion oder Weltanschauung, einer Behinderung, des Alters oder der sexuellen Identität (§ 1 AGG).

Das Haus Lenustr.23/Hobrechtstr.62

Das Haus unserer Mitgliederinnen und Mitglieder befindet sich in der Lenustr.23 und Hobrechtstr.62 und war bisher in der Hand einer Privatfamilie. Die Mieten entsprechen dem Zustand und der Ausstattung der Wohnungen und des Hauses. In den letzten Jahren wurden allerdings auch keine Investitionen vorgenommen. Alle Wohnungen verfügen noch über eine Ofenheizung. Ein Badezimmer mit Dusche ist noch nicht in allen Wohnungen vorhanden. Die Mieterstruktur ist sehr bunt und gemischt, dazu gehören Familien, Singles, Alleinerziehende, Wohngemeinschaften, Studentinnen und Studenten, Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, Angestellte, Freischaffende, Künstlerinnen und Künstler. Das



Altersspektrum ist weit gefächert. Die Mieterinnen und Mieter wohnen hier schon sehr lange zusammen. Der Älteste Mieter wohnt hier seit 50 Jahren, andere seit 10 bis 20 Jahren und pflegen eine freundliche und sehr soziale Nachbarschaft. Sie helfen sich gegenseitig und achten gemeinsam auf das Haus. Mal wird in Eigenregie der Innenhof aufgeräumt, die Beleuchtung im Haus eigenständig repariert oder die Rettung eines Vogelfrühchens selbständig organisiert. Zwischen dem ersten und zweiten Obergeschoss gibt es eine Tauschcke, in der die Mieterinnen und Mieter z.Bsp. Bücher, CDs, Filme usw. tauschen. Das Haus ist auch während der bekannten 48 Stunden Neukölln sehr aktiv. So stellen im Haus wohnende Fotografinnen und Fotografen ihre Werke aus.

Ebenso gehören alteingesessene Gewerbetreibende zum Haus, mit denen die Nachbarschaft ein sehr gutes Verhältnis pflegt, wie z.Bsp. eine Glaserei, die Reparaturen schnell und unbürokratisch und zu fairen Preisen durchführt, ein Weinladen, der wirklich tollen Wein anbietet und öfter auch mal einlädt, eine Töpferei, die Kurse für Kiezansässige anbietet und nicht zu vergessen die Lenaustuben, mit ihrem Fußballverein mit mehr als 800 Mitgliedern, in der man gemütlich nach Feierabend noch ein Bier trinken kann.

Kurzum, ein ganz normales Haus, wie man es noch von früher kennt. Ein Haus mit toller Atmosphäre. Einfach ein Haus, in dem man sehr gerne wohnt.

Nun wurde unser Haus verkauft. Dieser Umstand ist grundsätzlich erst mal nicht negativ.

Allen Mitgliedern ist klar, dass es gewisse Investitionen geben muss, um das Haus und auch die Wohnungen auf einen Mindeststandard zu bringen. Dahingehend ist der Verein und seine Mitglieder bereit für einen konstruktiven Austausch zum Thema moderate Modernisierung und Instandsetzung.

Gerade in Bezug auf die Entwicklung in Nord Neukölln „Reuterkiez“: hier kam es und kommt es immer noch zu Ausuferungen bei Immobilienkäufen mit anschließender Luxussanierung und Verdrängung der Altmieten und der Gewerbetreibenden mit teils absurden Maßnahmen.

Dieser Entwicklung wollen wir als Verein entgegenreten im Interesse unserer Mitglieder und auch im Interesse anderer Netzwerke und Vereinen.

Der neue Eigentümer

Allerdings ist der neue Eigentümer kein unbekannter in der Immobilienszene. Schon bei zahlreichen „Projekten“ in Berlin taucht sein Name nicht unbedingt positiv auf.

Zu nennen sind hier die Objekte

- **Okerstr. 8/9 / Weisestr.35/36**(<https://oker8.wordpress.com>)
- **Bremerstr.51** ([http://wem-gehoert-moabit.de/2013/09-bremer-strasse-51-mit-neuem-eigentuemmer-leerstand-als-prinzip/.](http://wem-gehoert-moabit.de/2013/09-bremer-strasse-51-mit-neuem-eigentuemmer-leerstand-als-prinzip/)) oder
- **Oldenburger Straße 41-43**(<http://www.bmgev.de/mieterecho/mieterecho-online/pro-soluta-moabit.html>)

um nur drei zu nennen.

Das Vorgehen ist im Großen und Ganzen immer ähnlich. Nach dem Kauf werden erst einmal die Mieten erhöht. Danach erfolgt eine große Ankündigung zur Sanierung (Dachgeschossausbau, Balkonanbau, Wärmedämmung, Kellersanierung, neue Fenster, Treppenhaussanierung u.w.m.). Damit einhergehend erhalten die Mieter die Kosten der Sanierung und damit gleichzeitig die neue Miete. Diese ist, wie man sich vorstellen kann, deutlich höher als die bisherige. Auch über den Sinn und die Wirtschaftlichkeit und die Notwendigkeit der einzelnen Sanierungsmaßnahmen kann ernsthaft diskutiert werden. Eigentliches Ziel ist es, die Mieterinnen und Mieter zum Auszug zu bewegen, um die einzelnen Wohneinheiten hoch profitabel zu verkaufen.

Dabei setzt der Eigentümer auf ein kompliziertes Firmengeflecht mit wechselnden Objektgesellschaften mit mindestens einem identischen Geschäftsführer unter einer Standardadresse. Unter dieser Adresse in der Berliner Friedrichstr.61 sind zahlreiche Objektgesellschaften beheimatet. Sie tragen meistens den Namen der Straße und Hausnummer der Objekte, die erworben wurden.

Unsere Objektgesellschaft, die das Haus erworben hat, trägt den Namen Objektgesellschaft Hobrechtsr. 62 GmbH. Auch wird in der Regel eine neue Hausverwaltung (cityhome Immobilien Verwaltungs GmbH) eingesetzt, die eher durch Untätigkeit als durch Aktivität glänzt. Auch diese Firma hat ihren Sitz in der Friedrichstr.61 und identische Geschäftsführer in Verbindung mit den anderen Projektgesellschaften. Es werden nach dem Kauf der Objekte bis zum Beginn der Sanierungsmaßnahmen frei werdenden Wohnungen nicht mehr vermietet.

Hier sei auf die Senatsverordnung hingewiesen, die künstlichen Leerstand von mehr als sechs Monaten gerade im Hinblick auf Grund von Profitsteigerung untersagt.

Es ist Gang und Gebe, dass die angekündigten Sanierungsmaßnahmen teilweise gar nicht umgesetzt werden. Dieses geschieht oft erst dann, wenn alle Mieter ausgezogen sind und die Objekte dann weiter verkauft werden.

Erst nach intensiver Recherche kommt man an die eigentlichen Investoren. Meistens, was keinen überraschen wird, größere Immobilienunternehmen.

Einem persönlichen Gespräch mit den Mieterinnen und Mieter stellen sich diese Investoren respektive Vertreter der Objektgesellschaften in der Regel nicht.

Nach dem der erste Schock für die Mieterinnen und Mieter erfolgt ist, versucht man seitens des Eigentümers eine Pseudodiplomatie. Es tritt eine Mediationsfirma namens Pro Soluta auf den Plan. Diese Firma ist in Berlin nicht unbekannt und im Internet sind zahlreiche Einträge zu finden:

Auszug aus dem Artikel Berliner Mietergemeinschaft

<http://www.bmgev.de/mieterrecho/archiv/2012/me-single/article/die-sanfte-art-der-entmietung.html>

Profitsteigerung durch Entmietung

Bei Firmen wie Pro Soluta handelt es sich um relativ neue Dienstleister. Beauftragt und im Erfolgsfall bezahlt von den Hauseigentümern, überreden oder bedrängen sie Mieter/innen zum Auszug, damit die Wohnungen profitabler werden. Im Gegensatz zu ähnlichen Fällen in den 80er Jahren treten allerdings nicht breitschultrige, kurzhaarige und ernst blickende Männer mit offen zur Schau gestellter Gewaltbereitschaft auf, sondern nett plaudernde, sich sozial und menschlich gebende, meist weibliche Personen. Besonders auffällig mit solchen Aktivitäten ist in den letzten Jahren beispielsweise „Pro Soluta“ geworden, hinter der die Person Birgit Schreiber steckt. Die genaue Bezeichnung variiert, es heißt auch mal „pro soluta“ oder „Prosoluta“. Interessanterweise ist die Einzelunternehmerin Schreiber auch Vorsitzende und Gründungsmitglied des „Pro Soluta e. V.“, der behauptet, „vor nicht zu verhinderndem Wohnraumverlust (...) stehende hilfsbedürftige Personen“ zu betreuen. Auch wird „Unterstützung bei Problemen mit der Hausgemeinschaft, Nachbarschaft und Hausverwaltung“ versprochen. Verein und Geschäftsinteressen werden hier anscheinend verquickt – vergleichbar einem Drogenberater, der nach offiziellem Dienstschluss auf eigene Rechnung Drogen verkauft.

Sympathiefaktor ausspielen

Außerdem gibt es noch die Soluta GbR, ebenfalls mit Birgit Schreiber. Im Angebot ist unter anderem die „Vermeidung von Verschuldung und Zwangsräumung“. Geworben wird mit Erfahrung von „Konfliktlösung bei der Entmietung von Objekten“, wobei sich Schreiber damit brüstet, dass „auch schon einmal über eine Hauswand geklettert werden muss“. Möglicherweise ist die Soluta GbR zurzeit nicht aktiv. Bleiben wir bei der Marke „Pro Soluta“ und der Protagonistin Schreiber: Ihre Dienstleistung, hier als Einzelunternehmerin, besteht in der „Begleitung“ der Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen. Offensichtlich erhält Pro Soluta nach Beauftragung durch die Eigentümer sämtliche bekannten Kontaktdaten der Mieter/innen und beginnt mit der zunächst freundlichen Kontaktaufnahme.

Ziel ist die Durchführung von Einzelgesprächen mit den einzelnen Mieter/innen. Gemeinschaftstreffen mit mehreren Mieter/innen werden grundsätzlich abgelehnt. Anfangs wird versucht, einen möglichst privaten, menschlichen Eindruck zu erzeugen. Unbedingt werden die Kinder erwähnt. Fruchtet dies nicht, wird über Probleme mit dem PC gejammert oder auch mal – scheinbar verwirrt, aber menschlich – in der Handtasche rumgewühlt.

Tonfall verschärft sich

Dank der durch die Vermieter und durch diese Gespräche erhaltenen Informationen kann Pro Soluta ein aussagekräftiges Mieterprofil erstellen: Alter, Familienstruktur, Zeit und Orte der Erreichbarkeit, Deutschkenntnisse, unter Umständen auch ungefähre Einkommensverhältnisse oder Gesundheitsprobleme. Diese Erkenntnisse werden in Maßnahmen umgesetzt, die wenig bis nichts mehr mit dem ersten Schreiben zu tun haben. Mieter/innen, die nicht schnell genug zu Gesprächen bereit sind oder diese nicht weiterführen möchten, werden mit häufigen Anrufen genervt.

Der Tonfall verschärft sich. Berichtet wird von Behauptungen, dass angesichts des Wohnungsverkaufs nun der Auszug anstehen würde. Gern werden falsche Informationen zum Kündigungsschutz verbreitet, älteren Mieter/innen wird der schnelle Auszug nahegelegt, da mit zunehmendem Alter dieser ja schwieriger werde. Mieter/innen mit weniger guten Deutschkenntnissen wird auch mal direkt unverlangt ein Aufhebungsvertrag zugeschickt. Das Zuckerbrot weicht der Peitsche.

Für wen sich eine Auszugsprämie lohnt

Manchmal, aber nicht immer, wird Geld als Auszugsprämie angeboten, allerdings lächerlich wenig im Verhältnis zum gesteigerten Verkaufs- oder Vermietungsgewinn. Teilweise wird auch Hilfe bei der Wohnungssuche angeboten, angeblich bestünden gute Kontakte zu vielen Vermietern und Wohnungsbaugesellschaften. Schriftlich erhalten Mieter/innen, die sich zu einem persönlichen Gespräch bereit erklärten, übrigens nichts. So kann im Nachhinein jede getroffene Vereinbarung geleugnet werden. Wieso lohnt es sich für Eigentümer/innen, Pro Soluta anzuheuern? Darüber gibt ein Rechenbeispiel mit realistischen Werten Aufschluss.

Eine Wohnung mit 60 qm Wohnfläche und 4 Euro/qm Miete nettokalt (also monatlich 240 Euro) im nördlichen Neukölln soll zugrunde gelegt werden. Bei einer Neuvermietung sind 7,50 Euro/qm realistisch, also monatlich 450 Euro. Die Vermieter würden bei einer Neuvermietung jeden Monat 210 Euro mehr einnehmen, jährlich also 2.520 Euro. Pro Soluta bietet im Eigentümerauftrag beispielsweise eine Abfindung von 3.000 Euro – ein Betrag aus der Praxis. Die jährliche Rendite auf die einmalige Abfindung beträgt also satte 84%. Wer wegen dieser Abfindung eine Wohnung aufgibt, wird aktuell kaum eine Chance haben, vergleichbaren Wohnraum in ähnlicher Lage zum gleichen Preis zu finden. Die Abfindung wird deshalb recht bald durch die Mehrkosten der neuen Wohnung übertroffen. Selbst wenn die Mehrkosten nur 1 Euro/qm ausmachen und Mühe und Kosten für Umzug sowie die Einrichtung der neuen Wohnung unberücksichtigt bleiben, wird die Abfindung nach etwas



über vier Jahren vollständig in die höhere Miete geflossen sein. Besonders nutzlos ist sie für ALG-II-Beziehende, denn die Abfindung wird vom Jobcenter als Einkommen angerechnet.

Wohnung als Ware

Auch bei dem Geschäft mit Eigentumswohnungen machen die Auftraggeber von Pro Soluta mit Abfindungen einen guten Schnitt. In einem Haus, in dem solche Angebote unterbreitet wurden, waren leer stehende Wohnungen für einen 700 Euro/qm höheren Verkaufspreis als vermietete zeitgleich inseriert. Bei 60 qm ist das ein Plus von 42.000 Euro, wovon 39.000 Euro abzüglich der Pro-Soluta-Provision in die Tasche der Verkäufer fließen. Aus Sicht der Profiteure ist es deshalb sinnvoll, mit viel Nachdruck auf einen solchen aus ihrer Sicht billigen Aufhebungsvertrag zu drängen.

Es bleibt zu fragen, weshalb solche Angebote Konjunktur haben. Auf einem normalen Wohnungsmarkt hätten Vermieter ein Interesse an langfristigen Mietverhältnissen, weil Auszüge dann nur Mühe und Kosten verursachen. Erst in jüngster Zeit konnten Anbieter wie Pro Soluta gegen Bewohner/innen in Stellung gebracht werden und ihre Existenz beweist, wie sehr sich der Wohnungsmarkt geändert hat. Seitdem der Berliner Markt boomt, gelten langjährige Mieter/innen als Verwertungshemmnis. Jetzt treffen steigende Einwohnerzahlen und zunehmende Verwandlung von Wohnungen in Zweit- und Ferienwohnungen mit dem fast zum Erliegen gekommenen Berliner Wohnungsbau zusammen. Im Ergebnis ist die ein Grundbedürfnis stillende Wohnung wieder in hohem Maß der Spekulation unterworfen.

Auf ein Gespräch mit einer solchen von den Eigentümern bezahlten „Mieterberatung“ sollte und muss sich niemand einlassen. Die „Berater“ sind geschult, um Mieter/innen zu ungünstigen Vereinbarungen zu überreden. Alles, was im Gespräch vorgeschlagen werden kann, könnten die Eigentümer auch schriftlich mitteilen. Wenn sie das nicht wagen, spricht das gegen die Seriosität ihres Vorhabens. Schreiben von Pro Soluta und ähnlichen Firmen sollten ignoriert werden.

Profitabilität durch Mieterverdrängung

Alle Maßnahmen des neuen Eigentümers und Investoren haben nur ein Ziel:

Altmieter zu verdrängen und die Wohnungen (saniert oder unsaniert) hoch profitabel zu verkaufen. Dies geschieht mit zahlreichen Maßnahmen, die auch juristisch teilweise fragwürdig sind.

Der neue Eigentümer hat von Anfang an kein Interesse an einem konstruktiven Austausch mit den Mieterinnen und Mietern und einer gemeinsamen Linie zur Sanierung oder den Verbleib der bisherigen Mieterinnen und Mieter und der Gewerbetreibenden.

Auch wird mächtig aufs Tempo gedrückt in Nord Neukölln. Der angekündigte Milieuschutz soll nächstes Jahr in Kraft treten. Dies bedeutet für Investoren in diesem Jahr noch schnell zu kaufen und Maßnahmen einzuleiten.

Dass der Milieuschutz in Nord Neukölln Reuterkiez noch nicht umgesetzt ist, hat einen banalen Grund:

Die benötigten Personalstellen sind in der Finanzierung vom Senat noch nicht bewilligt!

Absurd vor dem Hintergrund, dass Berlin als Stadt Unsummen in Projekte investiert wie z.B. die Kanzler-U- Bahn 55, die Staatsoper, der Berliner Flughafen, usw.).

Unser Angebot an den neuen Eigentümer und Investoren!

Lassen Sie uns konstruktiv und ohne Vorbehalte in einen Diskurs und Austausch gehen. Ziel sollte es sein, eine für beide Seiten akzeptable Lösung für die Mieterinnen und Mieter und die Gewerbetreibenden zu erzielen. Die Erarbeitung von sinnvollen und wirtschaftlichen Sanierungsmaßnahmen im Hinblick auch auf die zukünftigen Mieten.

Wir sind Gesprächsbereit! Sind sie es auch?

Sollte der neue Eigentümer unsere Gesprächsbereitschaft nicht annehmen, werden wir uns mit allen uns zur Verfügung stehenden Mitteln, sei es juristisch, politisch und auch öffentlich entgegenstellen.

Und dieses nicht nur für unsere Vereinsmitglieder der Lenastr.23 und Hobrechtstr.62 sondern für alle Mieterinnen und Mieter in Nord Neukölln und auch Berlin, die ähnliche Situationen erleben.

Wir hoffen auf eure Unterstützung!



Le Brecht 23/62 e.V.



Le Brecht 23 62



www.lebrecht.allyou.net

