

GSW-VERKAUF

Mieterrechte geregelt

Der Vertrag zum Verkauf der landeseigenen Wohnungsgesellschaft GSW ist ausgehandelt. In den kommenden 14 Tagen wird die Beratung im Abgeordnetenhaus erfolgen. Für die BERLINER STIMME beschreibt Bernd Schimmler, SPD-Abgeordneter aus Mitte und baupolitischer Experte der Fraktion, Hintergründe zum Verkauf und mögliche Auswirkungen.

Der Verkauf der landeseigenen Wohnungsbaugesellschaft GSW an ein amerikanisches Konsortium ist zunächst einmal – gerade auch im Blick auf die Klage des Landes Berlin vor dem Bundesverfassungsgericht – ein finanzieller Erfolg. Als vor zwei Jahren der Verkauf daran scheiterte, dass der Politik die gebotenen Kaufpreise von 215 Mio. EURO zu gering waren, zweifelten viele in den Medien, ob überhaupt mehr erzielbar sein könnte. Der jetzige Kaufpreis von 405 Mio. Euro zeigt, dass hier der rot-rote Senat richtig lag. Zusätzlich zum Kaufpreis übernehmen die Erwerber auch die Schulden in Höhe von 1,67 Mrd. Euro, die sich bei der GSW angesammelt haben. Das Land Berlin muss entgegen mancher Latrinengerüchte keine Schulden tragen.

Mit dem Verkauf wurde auch geregelt, dass sich die Erwerber an die bisherigen Regeln des Landes Berlin und seiner städtischen Wohnungsbaugesellschaften halten, d.h. z.B. Ausschluss von Luxusmodernisierungen, Orientierung am Berliner Mietspiegel und Einhaltung des Acht-Punkte-Programms bei Mieterprivatisierungen. Diese Regelungen gelten auch für etwaige Nacherwerber, wobei ein Verkauf in den nächsten Jahren vertraglich ausgeschlossen wurde.

Ein Grundsatz aber gilt über allem, auch ein US-amerikanischer Investor muss sich an das deutsche Mietrecht halten. An den individuellen Mietverträgen der Mieter der GSW, die zusätzlich noch durch individuelle Zusatzvereinbarungen mieterfreundlicher gestaltet wurden, ändert sich nichts. Auch hinsichtlich des Personals der Gesellschaft sind – entgegen allen Befürchtungen – keine Horrorszenarien entstanden. Entgegen mancher verbleibenden städtischen Gesellschaft, die gerade ihre Hausmeister abbaut, wollen die Investoren genau dieses System nicht nur erhalten, sondern ausbauen, gerade aus dem Grund, die Wohnungen und Wohnkomplexe attraktiver zu machen, was auf einem Markt mit über 100.000 leerstehenden Wohnungen ein Wettbewerbsvorteil ist.

Weshalb kaufen unter diesen Bedingungen Investoren eine Wohnungsbaugesellschaft, zumal Investoren, die nicht dafür bekannt sind, sozialorientierte Stifter zu sein? Auch diese Investoren wollen Gewinn machen, ein kurzfristiger Gewinn etwa durch Ausschichten einer Firma, wie dies bei Industrieunternehmen oder Firmen, die Patente besitzen, möglich ist, ist bei Wohnungsbaugesellschaften insbesondere bei den derzeitigen Marktverhältnissen nicht möglich. Die Investoren Goldmann-Sachs, denen ein Eigenkapital von über 50 Mrd. Euro und Cerberus, mit einem solchen um die 25 Mrd. Euro, bedienen mit Ihren Anlagen insbesondere auch US-amerikanische Pensionsfonds. Diese suchen, da die Aktienmärkte nicht mehr die uneingeschränkte Garantie für ständigen Aufwuchs bieten, neue Anlageformen. Der Büromarkt ist in Europa nicht mehr attraktiv. Zu viele Büros stehen in den großen Städten leer und noch mehr Büroprojekte befinden sich in städtischen Planungs-Pipelines. Im Wohnungsmarkt dagegen wird es Umstrukturierungen geben, allein aus der demographischen Entwicklung. Die Gewinnchancen sind nicht üppig aber stetig kalkulierbar. Dass dies bisher

unseren städtischen Wohnungsbaugesellschaften nicht gelang, die durchgängig höhere Verwaltungskosten haben als private Gesellschaften, die in der Praxis teurer bauen und instandsetzen als Private, lässt sich sehr gut am Beispiel des amerikanischen Investor Lonestar in Hellersdorf zeigen.

Die Situation der städtischen Gesellschaft ist im übrigen auch deshalb schlechter, weil die Politik über Jahrzehnte in die Gesellschaften eingriff. Diese mussten durch In-sich-Geschäfte andere Gesellschaften aufkaufen, zur Freude der Landeskasse, oder Grundstücke erwerben, die andere Gesellschaften nicht erworben hätten und vieles mehr. Allein schon, dass ein Privater nicht diesen ständigen Erwartungen ausgesetzt ist und er freier wirtschaften kann, ermöglicht ihm ein günstigeres Wirtschaftsergebnis. Gleichzeitig stellt sich der Erwerb einer großen Gesellschaft in der deutschen Hauptstadt auch als Standbein dar für künftige Zuerwerbungen in anderen Städten und Bundesländern, die zu erwarten sind, wie ähnliche Entwicklungen im Rhein-Main-Gebiet zeigen. Man hat jetzt eine Adresse, ein Firmendach.

Im Ergebnis ist festzuhalten, dass sich finanziell der Verkauf für das Land Berlin rechnet und für die Mieter keine Beeinträchtigungen oder Statusverluste eintreten. Die Mieter bleiben geschützt, wie bisher bei städtischen Wohnungsbaugesellschaften oder den anderen privaten Gesellschaften in dieser Stadt. Hier „Panik“ zu rufen, verkennt, dass Zweidrittel der Berliner Mieter schon jetzt – voll vom Mietrecht geschützt – bei privaten Vermietern oder privaten Gesellschaften wohnen.

Bernd Schimmler

BS04062004