

Mieter kaufen ihr Haus? Na klar!



Kleiner Leitfaden für Mietergemeinschaften

Mieter kaufen ihr Haus? Na klar!

Plötzlich spricht es sich herum: „Unser Haus soll verkauft werden!“ Ungewissheit, Angst vor Mieterhöhungen oder gar Entmietung machen sich breit... Nur Mut, warum sich nicht als Mietergemeinschaft zusammenschließen und selbst das Haus kaufen? Doch bevor das Haus übernommen werden kann, ist einiges zu tun und zu beachten. Unser Leitfaden in sieben Schritten bietet hierzu erste Informationen und will auf diesem Weg Neugierde wecken.

Schritt 1

Miteinander reden

Wenn alle verunsichert sind, dann hilft nur eins: miteinander reden. Manchmal kostet es etwas Überwindung, doch eigentlich ist es ganz leicht, bei den Nachbarinnen zu klingeln. Es ist normal, dass es erstmal nur ein oder zwei Leute sind, die aktiv das Gespräch im Haus suchen. Am besten, man verabredet sich auf ein gemeinsames Treffen, bei dem alle reihum berichten: Wer wohnt wie lang im Haus? Wer hat welchen Stand zum Verkauf? Können wir uns den Hauskauf wirklich leisten? Ganz klar: wird das Haus verkauft, werden die Mieten über kurz oder lang steigen. Muss man ausziehen, würde sich keine vergleichbare Wohnung zu den Preisen des bisherigen Mietvertrages in Leipzig finden lassen. Teurer wird es also in jedem Fall. Kauft man das Haus jedoch als Bewohnerschaft selbst, so kommen die höheren Mieten direkt dem eigenen Hausprojekt zugute und fließen nicht an Dritte ab.

Bei diesem ersten Gedankenabgleich stellt sich meist schnell heraus, ob das Modell „Mieter kaufen ihr Haus“ für die Bewohnerinnen des Hauses eine echte Option darstellt oder die Mehrheit davon finanziell und/oder organisatorisch überfordert wäre und sich das nicht vorstellen kann.

Schritt 2

Beratung suchen

Es gibt zu dem Thema bereits viele Erfahrungen in Leipzig. Eine der zentralen Anlaufstellen ist dafür das NETZWERK LEIPZIGER FREIHEIT (kurz: NLF) – eine Beratungsstruktur für bezahlbares & kooperatives Bauen & Wohnen in Leipzig. Die Kontaktaufnahme zum Netzwerk ist unkompliziert (Anruf oder E-Mail genügt) und lohnt sich. Durch die umfassende Erfahrung der Partner im Netzwerk können viele Fehler vermieden und viel Zeit gespart werden. Die Beratung ist kostenfrei und wird zu 100 % von der Stadt Leipzig finanziert.

Schritt 3

Kontaktaufnahme zum Eigentümer

Wenn es gut läuft, ist der Eigentümer für ein erstes Sondierungsgespräch mit den Mieterinnen bereit. Hierbei sollte er sich verpflichten, ausschließlich mit dieser Gruppe den Verkauf des Hauses zu verhandeln. Liegt dies schriftlich vor, kann auch das umfassende Beratungsprogramm des NLF starten.

Wenn das Gespräch mit dem Eigentümer nicht so gut läuft, können sich die Bewohnerinnen bei der Nacheigentümerin in jedem Fall auf das Mietrecht und ihre Mietverträge berufen und sich zu ihren Rechten informieren. Hier bietet bspw. der Deutsche Mieterbund – Mieterverein Leipzig e. V. seine Unterstützung an. Es ist ratsam, rechtzeitig eine Mitgliedschaft einzugehen, um das Beratungsangebot vollumfänglich in Anspruch nehmen zu können.

Schritt 4

Findungsphase

Nun ist der Zeitpunkt, an dem die Gruppe eine Idee vom gemeinsamen Haus entwickelt. Hierbei steht bei vielen Mietergemeinschaften (zu) schnell die Frage im Raum „Welche Rechtsform sollen wir wählen?“. Das Feld der Möglichkeiten ist unübersichtlich. Vor der Rechtsformfrage empfiehlt es sich, gemeinsam und in Ruhe den Austausch über die Ziele der einzelnen zu suchen. Dabei kann es helfen, als entstehendes Hausprojekt schon bestehende Wohnprojekte zu besuchen, um ein Gefühl dafür zu bekommen „Wie machen die das?“, „Wollen wir das auch?“. Das hilft, folgende grundlegende Fragen in der Gruppe auszudiskutieren:

Finanzielle Möglichkeiten und Mitbestimmung

- Welche finanzielle Schmerzgrenze hat jeder?
- Wer kann wie viel Geld einbringen? Wer hat ein Umfeld, das Geld als Darlehen einbringen kann?
- Wie kann ein Zugang auch für Menschen mit wenig Geld gewährleistet werden?
- Was bekommt der Einzelne beim Austritt zurück und wann?
- Entscheidet die Gemeinschaft über Nachmieterinnen oder kann der Einzelne seine Wohnung meistbietend weiterverkaufen?
- Wie viel wollen wir während des Kaufprozesses und bei der künftigen Verwaltung als Bewohner selbst machen und was wollen wir von externen Dienstleistern oder einem Projektverbund (Dachgenossenschaft, Miethäuser Syndikat) außerhalb des Hauses erledigen lassen?

Zustand und bauliche Zukunft des Hauses

Architekturbüros sollten bei diesem Punkt die Hauptansprechpartnerinnen sein, um eine erste Einschätzung vom Sanierungsaufwand zu bekommen, aber auch um zu prüfen, ob sich die Wohnwünsche hier umsetzen lassen. Gerade Häuser, die für den Laien „eigentlich bezugsfertig“ wirken, weil sie etwa in den 1990er Jahren schon mal saniert wurden, weisen oft verborgene Baumängel wie fehlende Brandschutzabschottung zwischen den Etagen auf. Nicht zuletzt fordern Banken für die Finanzierung in der Regel eine Sanierungskostenschätzung eines Architekturbüros ein, welche eine langfristige Sanierungsperspektive abbildet.

Bei der Beurteilung der baulichen Zukunft des Hauses sollte man sich fragen, ob man sich mit dem aktuellen Zustand des Hauses zufrieden gibt oder zukünftig bspw. in Energieeinsparmaßnahmen investiert werden soll?

Organisationsmodell

Und jetzt erst, wenn die Fragen gut beantwortet sind, sollte sich die Gruppe auf ein Organisationsmodell verständigen

- **Variante 1:** Gemeinschaftseigentum = alle, die in einem Haus wohnen, sind Teil der Hausgemeinschaft, etwa als Mitglied eines zu gründenden Vereins oder einer Genossenschaft. Der Gemeinschaft als Ganzes gehört das Haus. Alle haben für sich einen Miet- oder Nutzungsvertrag mit der Gemeinschaft, die wie folgt gebildet werden kann:

- Verein als Gesellschafter einer GmbH
- Neue Genossenschaft
- Teil einer bestehenden Genossenschaft, wie der SoWo Leipzig eG
- Mietshäuser Syndikat

- **Variante 2:** Baugruppenmodell = Beim Baugruppenmodell steht das individuelle Eigentum im Vordergrund. Jede Partei (Familie oder Einzelperson) erwirbt hier ihre Wohnung selbst, als Teil- oder Miteigentum am Haus. Jede Partei kümmert sich selbst um ihren Anteil an der Finanzierung.

So unterschiedlich die Perspektiven der Mieterinnen in der Findungsphase sind: es gilt, sich nicht gegeneinander ausspielen zu lassen. Gerade, wenn einzelne im Haus auch bereit sind, gegen eine Abfindung auszuziehen, ist es wichtig, hierüber im Austausch zu sein, um Enttäuschungen zu vermeiden.

Schritt 5

Klärung Finanzierung

Der Bankkreditvertrag muss zum Kauftermin zumindest ausgehandelt und in seinen Konditionen fixiert sein. Dafür ist es notwendig, mit den Eckdaten zum Haus und der Projektbeschreibung frühzeitig den Kontakt zu Banken und/oder anderen Finanzierungspartnern wie Stiftungen zu suchen. In der Regel ist schon zum Kauf die Finanzierung des Kaufpreises nötig, selbst wenn ein Partner, wie eine Stiftung oder eine Dachgenossenschaft den Kaufvertrag abschließt. Im Detail unterscheidet sich das Vorgehen mit der Bank je nach Rechtsform:

- Mietergemeinschaften mit gemeinschaftlichem Eigentum verhandeln einen Kreditvertrag für das ganze Haus. Keine Mieterin muss persönlich einen Kredit aufnehmen. Parallel muss das Eigenkapital gesammelt werden, das oft auch in Form von Direktdarlehen von Unterstützern eingebracht wird.
- Beim Baugruppenmodell verhandelt jede zukünftige Wohneigentümerin selbst mit einem Finanzierungspartner einen Kreditvertrag und muss entsprechend kreditwürdig sein.

Schritt 6

Finale Verhandlungsphase und Gründung der Rechtsform

An diesem Punkt ist das Konzept bzw. die Idee vom gemeinsamen Haus „rund“ und beide Verhandlungsparteien einigen sich final auf den Kaufpreis bzw. das Modell, wie die Mietergemeinschaft das Haus selbstverantwortlich verwaltet. Als gute Basis der Verständigung auf einen für beide Seiten fairen Preis haben Gruppe und Konzeptberaterin des NETZWERKS LEIPZIGER FREIHEIT gemeinsam errechnet, was das Haus maximal kosten darf, damit sich am Ende jede Mietpartei weiterhin leisten kann, im Haus zu wohnen.

Wenn Wohnungseigentum (als WEG) gebildet werden soll, kaufen in der Regel zunächst alle gemeinsam das Haus. Danach wird in der Teilungserklärung festgelegt, was Sonder- und was Gemeinschaftseigentum werden soll. Eine Gemeinschaftsordnung enthält Grundregeln für die Nutzung insbesondere der Gemeinschaftsräume und sollte auch die Projektziele widerspiegeln.

Schritt 7

Kauf bzw. Eigentumsübertragung

Als letzter Schritt, bevor die Mieterinnen – idealerweise gemeinsam mit dem Voreigentümer – ihr großes Gründungsfest feiern können, ist mit notarieller Unterstützung der Kaufvertrag aufzusetzen und zu beurkunden. Auf die sich anschließende Eintragung der Mietergemeinschaft als neue Eigentümerin im Grundbuch kann dann die Übergabe des Hauses endlich folgen.

Geschafft!

LITERATURTIPP

Den ausführlichen Leitfaden und weitere Informationen rund um das Thema Altbauanierung und Förderung gibt es unter www.netzwerk-leipziger-freiheit.de/wissen/das-wohnprojekt-1x1/

GUTER RAT

Die Stadt Leipzig hat mit dem NETZWERK LEIPZIGER FREIHEIT (kurz: NLF) eine Beratungsstruktur aufgebaut, die Verhandlungen und Verkaufsprozesse begleitet. Dafür steht ein Beratungsteam zur Verfügung, dem u. a. Juristinnen, Steuerberater und Architektinnen mit umfangreicher Sanierungserfahrung angehören. Diese Beratung kann von Eigentümern und Mieterinnen kostenfrei in Anspruch genommen werden. Das NLF greift dabei auf einen in Jahrzehnten gewachsenen Erfahrungsschatz zurück.

Sprechen Sie uns an:

NETZWERK LEIPZIGER FREIHEIT – Initiative für kooperatives und bezahlbares Wohnen

E-Mail: info@netzwerk-leipziger-freiheit.de

Tel.: 0341 97 49 399

(Telefonische Sprechzeiten Mo – Do, 13 – 17 Uhr)

Mehr erfahren Sie über das Netzwerk unter www.netzwerk-leipziger-freiheit.de



Stadt Leipzig
Amt für Wohnungsbau
und Stadterneuerung

