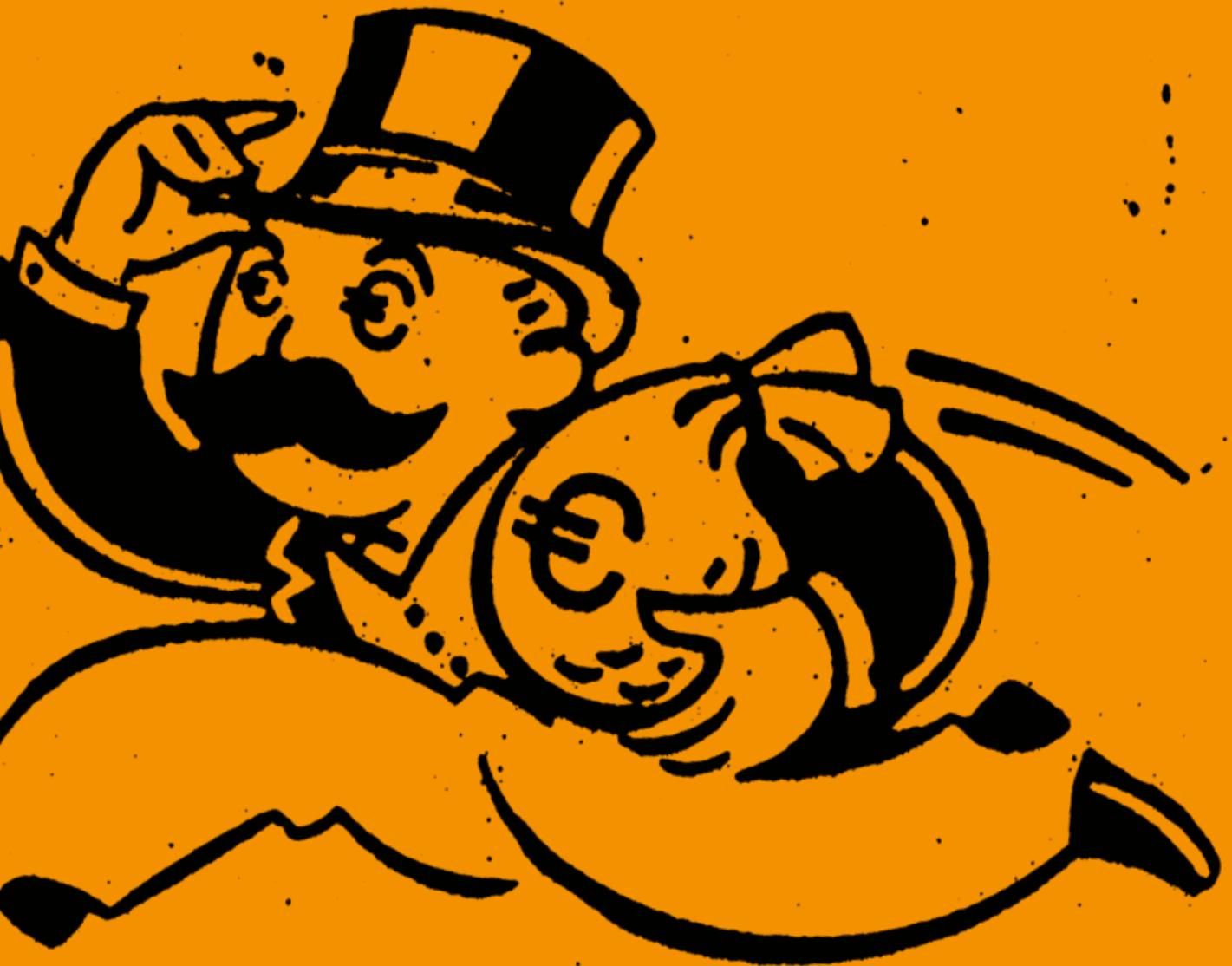


WEM GEHÖRT DIE STADT?

MANNHEIMER MONOPOLY



Text: FABIAN BUSCH, MANUEL SCHÜLKE & SARAH WEIK
Fotos: MAXIMILIAN BORCHARDT

Aufwertung oder Gentrifizierung? Der Jungbusch und die Neckarstadt-West verändern sich. Marcel Hauptenbuchner und die Thor-Gruppe treiben die Entwicklung der Mannheimer Stadtteile voran – und an vielen Bewohner*innen vorbei.

Isabelle Kolbe möchte bleiben. In dieser Wohnung, in der sie seit mehr als 20 Jahren lebt. In diesem Haus, in diesem Stadtteil, in der Neckarstadt-West. Die Wohnung ist kein Schmuckstück, aber die Miete ist günstig. Für Isabelle Kolbe war das immer ein guter Deal. Sie ist alleinerziehend, die Miete kann sie gerade so bezahlen. „Für mich war eigentlich immer klar: Ich werde hier mal alt. Ich habe auch keine andere Wahl.“

Ob Isabelle Kolbe auch bleiben kann? Da ist sie sich nicht mehr so sicher. Das Haus, in dem sie wohnt, ist seit zwei Jahren ein „Thor-Haus“. Verwaltet wird es vom Mannheimer Immobilienunternehmen Hildebrandt & Hees. Kolbe sitzt auf dem Balkon ihrer Wohnung und schlägt einen Aktenordner auf. Sie muss sich jetzt viel mit Zahlen beschäftigen. Mehrmals hat Hildebrandt & Hees ausstehende Mietzahlungen angemahnt. Mehrmals haben die Zahlen nicht gestimmt. Einmal kam eine Kündigung, weil sie die Mieten für drei Monate nicht gezahlt habe. Eine dieser angeblich ausstehenden Mieten betraf einen Monat in der Zukunft. Die Kündigung erwies sich deshalb schnell als nichtig. Doch Isabelle Kolbe hat das Gefühl, sich ständig wehren zu müssen. „Das ist einfach nur noch zermürend.“

Isabelle Kolbe heißt in Wirklichkeit anders. Die Unterlagen und ihr richtiger Name liegen unserer Redaktion vor. Im Text möchte sie aber anonym bleiben. Da ist sie nicht die Einzige: Es ist für Medien nicht leicht, mit Menschen ins Gespräch zu kommen, die in einem „Thor-Haus“ wohnen. Sie befürchten, sich Probleme einzuhandeln, wenn sie sich öffentlich äußern. 46 Immobilien in der Neckarstadt-West gehören im Frühjahr 2021 zur „Thor-Gruppe“. Jede davon ist Eigentum einer eigenen Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR), zu den Gesellschaftern gehört stets Marcel

Hauptenbuchner. Er ist zudem Mit-Geschäftsführer der Hildebrandt & Hees GmbH, die die Gebäude verwaltet. Er polarisiert die Neckarstadt-West, wie zuvor schon den Jungbusch.

In diesen Vierteln wird die Zukunft der Stadt verhandelt. Hier kommen Eingewanderte an, zuletzt vor allem Menschen aus Südosteuropa. Hier finden Medien die düsteren Brennpunkt-Bilder, die sie suchen: von Matratzenlagern rumänischer Arbeiter, von Häusern, in denen mit Sperrmüll geheizt wird, von Familien, die die Flucht ergreifen. Der Stempel „No-go-Area“ schmerzt eine Stadt. Gleichzeitig ist hier ist der Traum von der lebenslustigen, kreativen Vorzeigestadt zum Teil schon Wirklichkeit geworden. Eine vielversprechende Mischung – gerade für Immobilienunternehmen. Nachdem Hauptenbuchner mit Unterstützung der französischen Großbank BNP Paribas zunächst im Jungbusch aktiv war, liegt der Fokus nun auf der Neckarstadt-West. Der Unternehmer hat einen Wandel angestoßen, der nicht jedem gefällt. Lange waren hier die Mieten günstig, nun steigen sie so stark wie im Rest der Stadt. Seitdem fürchten viele Menschen im Stadtteil eine Gentrifizierung. Wie weit muss eine Aufwertung gehen? Wie weit darf sie gehen? Darauf hat jeder hier eine andere Antwort.

Für Laura Malek geht sie längst zu weit. Sie ist im Jungbusch aufgewachsen. In einem anderen Jungbusch als dem, in dem heute ihre Kinder aufwachsen. Ihre Familie wohnte mittendrin, in der Jungbuschstraße. Damals gab es noch eine Post, einen Elektrohändler, mehrere Lebensmittelläden, eine Apotheke. „Alles da, was man brauchte. Der Jungbusch war wie ein Dorf.“ Sie will die Vergangenheit nicht schönmalen. „Es gab Probleme, klar. Und viele Häuser waren in einem echt

WEM GEHÖRT DIE STADT?

miesen Zustand.“ Die Post verschwand, die Apotheke auch. Sie fand es gut, als sich vor rund zehn Jahren etwas tat, erste Häuser renoviert, Fassaden neu gestrichen wurden. „Alles wurde etwas heller und schicker.“ Ein paar Jahre später bemerkte sie die nächste Änderung. Menschen zogen weg. Erst vereinzelt, dann immer mehr. Wo früher Familien lebten, entstanden Studierenden-WGs. Es öffneten Kneipen, Cafés, Restaurants. Die „Dorfstraße“ wurde zur Ausgehmeile.

„Ich hatte das Gefühl: Da spielt jemand mit uns Monopoly. Jemand gestaltet unseren Stadtteil einfach komplett um, so, wie es ihm passt.“ Und das nicht für die Bewohner*innen, sondern für die Menschen, die abends in den Jungbusch kommen, sich amüsieren, essen und trinken, Geld ausgeben und wieder gehen. Die das vielfältige Viertel spannend finden – aber nur als Kulisse für eine Nacht. Seit 2018 arbeitet Laura Malek im Gemeinschaftszentrum Jungbusch. Durch die Arbeit sei ihr das Ausmaß der Veränderung in ihrem Viertel erst richtig bewusst geworden, sagt sie. Und der Monopoly-Spieler bekam ein Gesicht: Marcel Hauptenbuchner.

„Immobilienentwickler“ – so bezeichnet sich Hauptenbuchner selbst. Vor elf Jahren kaufte er gemeinsam mit einem Freund die ersten Häuser im Jungbusch. Die Preise waren niedrig, das Risiko hoch – genauso wie die Chance auf Rendite. „Wir merkten schnell: Mit drei Häusern bewegt man nichts“, erzählt Hauptenbuchner. Also kauften sie weiter, mit Hilfe der Bank BNP Paribas. Sein Wunsch klingt zunächst nach-

vollziehbar: „Ein Viertel, in dem alles in Ordnung ist, mit einer funktionierenden Nachbarschaft.“ Mit jedem Hauskauf, jeder Renovierung, jedem neuen Lokal kam er diesem Ziel – aus seiner Sicht – näher. Rund 25 Häuser sind es mittlerweile, viele in der Jungbuschstraße, fast die komplette Beilstraße.

Doch mit jedem Hauskauf, jeder Renovierung, jedem neuen Lokal wuchs auch eine Befürchtung unter den Bewohner*innen des Stadtteils: In Hauptenbuchners Vorstellung von „Ordnung“ sind sie nicht vorgesehen. Ein Großteil der Gastronomie geht an ihren Bedürfnissen – und an ihren Geldbeuteln – vorbei. Die Nachbarschaft trifft sich lieber am Kiosk in der Beilstraße. Seit sieben Jahren gehört er der Familie Nuculovic. Sie kommt aus Montenegro, spricht neben Deutsch Serbisch, Kroatisch, Bosnisch, Albanisch, Mazedonisch, Italienisch, Englisch und Bulgarisch. Der Kiosk ist das Herz des Jungbuschs, Klatschzentrale, Anlaufstelle für Neuankömmlinge und soziale Kontrollinstanz. Es gibt hier Crêpes, Sandwiches, YumYum-Suppe im Becher und: keinen Alkohol.

VEGANE KEKSE UND BIOLIMONADE

Auch Marcel Hauptenbuchner hatte Interesse am Kiosk. Doch die Familie kein Interesse, ihn zu verkaufen. Er soll bleiben, was er ist. „Zum Glück! Was es hier wohl gäbe, wenn das so ein Hildebrandt-&Hees-Schuppen geworden wäre?“, überlegt Laura Malek laut. „Es gäb vegane Kekse und Biolimonade und unsere Kids könnten sich nichts mehr davon leisten“, ruft eine Freundin von der anderen Seite des Kiosk rüber. Sie lachen.

Wenn Laura Malek hier ist, dauert es nur wenige Sekunden und jemand steht neben ihr. Kristijan Nuculovic etwa, der nachfragt, wie es mit der Sonntagsöffnung aussieht. Eine Traube Jungs, die sich beschweren, dass sie auf dem Baumhaus Holzsplitter bekommen. Und immer wieder: Bewohner*innen, die sich über den nächtlichen Lärm beschweren, Mieter*innen, die sich um ihre Wohnung sorgen. Die gehört haben, dass ihr Haus verkauft wurde und nun Angst haben. Vor der nächsten Mieterhöhung. Vor unklaren Nebenkostenabrechnungen, die sie nicht verstehen. Die befürchten, wegziehen zu müssen.

2018 wurden die Gräben im Jungbusch tiefer. Zwischen Gastronom*innen, Vermieter*innen, alten und neuen Bewohner*innen. Quartiermanager Michael Scheuermann initiierte gemeinsam mit Petar Drakul, Referent des Oberbürgermeisters Peter Kurz, eine Monitoringgruppe, brachten die Interessensgruppen zusammen. „Dieses Gegeneinander musste





MAX-JOSEPH-STRASSE



POZZI-STRASSE

LANGE RÖTTERSTR.

3.50€

COFFEE TO GO

QUADRATE/INNENSTADT/

ABGESAGT



WIRD

CARL-BENZSTR.

INDUSTRIE-STRASSE

WEINPROBE AUF DEM JUNGBUSCH SPIELPLATZ

BÜRGER-MEISTER-FUCHS STR.



NEUMARKT

WALDHOF-STRASSE

DAMM-STRASSE



STROMWERK NACHTMARKT

MITTEL-STRASSE



MIET-ERHÖHUNG

BEIL-STRASSE

HAFEN-STRASSE



WERFT-STRASSE

DALBERG-STRASSE



JUNGBUSCH-STRASSE



E-ROLLER RENNEN MIT TOURIS

AUGUSTA-ANLAGE

WASSERTURM

VITAMIN-B STEUER

TATTER-SALL



LUSENRING



KÄFERTALER-STRASSE

SCHWETZINGER-STRASSE

Marcel Hauptenbuchner ist einer von vielen Spielern auf dem Mannheimer Immobilienmarkt. Doch in der Öffentlichkeit ist er am präsentesten.



WEM GEHÖRT DIE STADT?

aufhören, es ist doch im Interesse von allen Akteuren, einen gewissen Konsens zu erreichen“, sagt Scheuermann. Es sind nicht immer angenehme Treffen, aber die Gruppe ringt sich eine gemeinsame Erklärung ab: die Jungbusch-Vereinbarung. Ihr erster Punkt lautet: „Wir im Jungbusch bieten Wohnraum für alle und behandeln Mieterinnen und Mieter fair.“ Ein weiterer Punkt: Bei Mietkonflikten soll immer zuerst das Quartiermanagement eingeschaltet werden.

Die Vereinbarung ist ein freiwilliges Regelwerk. Marcel Hauptenbuchner hat es unterschrieben. Weil er den Dialog wichtig finde, wie er betont. Und Stadtentwicklung nur gemeinsam funktioniere. Scheuermann findet es gut, dass sich Hauptenbuchner dieser Auseinandersetzung stellt. „Mit einer Immobilienfirma, die irgendwo in einem Frankfurter Hochhaus einen Briefkasten hat, wäre das nicht möglich.“

ERST DER JUNGBUSCH, JETZT DIE GEGEND RUND UM DIE MITTELSTRASSE

Ein Selbstläufer ist die Zusammenarbeit nicht. Die Frage, was faires Wohnen ist, muss ständig neu verhandelt werden. Doch mit der Monitoringgruppe gibt es nun einen Ort für diese Verhandlungen. Laura Malek erzählt von einer Familie, deren Bad in einem katastrophalen Zustand war. Ihr Haus wird von Hildebrandt & Hees verwaltet. Doch es geschah nichts – über

Monate hinweg. Bis Malek das Bad fotografierte und die Bilder beim nächsten Treffen der Gruppe an die Wand warf. „Drei Tage später wurde das Bad renoviert.“ Aber sie sagt auch: „Nicht alle Familien kommen mit ihren Problemen zu uns. Sie leben weiter in diesen Zuständen – oder geben auf und ziehen aus.“ Und machen so Platz für Veränderungen und neue Mieter*innen, die für eine frisch renovierte Wohnung auch mehr Geld bezahlen.

Natürlich ist Marcel Hauptenbuchner nicht der einzige Spieler auf dem boomenden Mietmarkt. Dort mischen auch Unternehmen mit, die weniger sichtbar sind. Wie er zerstückeln auch andere private Eigentümer Drei-Zimmer-Küche-Bad gerne in eine WG, weil sich von drei Studierenden zusammen mehr Geld nehmen lässt als von einer Familie. Doch Hauptenbuchner ist zum Gesicht der Gentrifizierung in Mannheim geworden. Auch weil er die Öffentlichkeit nicht scheut.

Zurück auf die andere Neckarseite, in die Neckarstadt-West, an den Neumarkt: Was der Jungbusch zum Teil schon durchgemacht hat, hat jetzt mit Wucht die Gegend rund um die Mittelstraße erfasst. Marcel Hauptenbuchner nimmt im „Concrete Coffee Roasters“ Platz. Das Haus gehört der Thor-Gruppe, die Fassade strahlt in Türkis. Das Café gehört der Quintus Gastro GmbH, die häufig anzutreffen ist in Häusern, die von Hildebrandt & Hees verwaltet werden. Auf der Karte stehen Cortado und Affogato, Matcha und Beetroot Latte. Hauptenbuchner bestellt einen Espresso.



„Darf ich auch mal haben?“
Immer montags scharen sich noch mehr Kinder
um Laura Malek (Mitte) als sonst.



Die Rolle der GBG - und ihre Grenzen

Mannheims städtische Wohnungsbau-gesellschaft GBG hat den Auftrag, für Wohnraum zu sorgen – auch für bezahlbaren. Ihr gehören mehr als 19.000 Wohnungen in der Stadt, rund 1.700 davon sind in der Neckarstadt-West. Auch die GBG modernisiert ihre Wohnungen und legt die Kosten zum Teil auf die Mietenden um. „Es ist auch für den Stadtteil gut, wenn wir vernünftige, ordentliche, moderne Wohnverhältnisse haben und wenn man auch Grundrisse verändert“, sagt Geschäftsführer Karl-Heinz Frings. Die GBG verteilt die Kosten auf 35 Jahre. „Dadurch erreichen wir, dass wir Mieten nur moderat erhöhen.“

Die bremsende Wirkung, die die GBG im besten Fall auf den Mietmarkt hat, hat allerdings auch einen Preis: Im Kampf um neue Häuser kann sie nicht

immer mithalten – der Marktpreis ist für sie häufig nicht zu stemmen. Viele Unternehmen und Privatpersonen wollen derzeit ihr Geld in Wohnraum anlegen. Das treibt den Preis nach oben. „Wenn wir ein Haus kaufen, haben wir die Wirtschaftlichkeit zu beachten“, sagt Frings. „Eine Wohnungsbau-gesellschaft, die sich für bezahlbares Wohnen stark macht und in den nächsten Jahren rund sieben Euro Miete nimmt, kann nur einen deutlich niedrigeren Kaufpreis zahlen als jemand, der neun oder zehn Euro Miete nehmen will.“

Mannheim hat, wie viele Städte und Kommunen, die Entwicklung auf dem Immobilienmarkt komplett verschlafen. „Die Stadt hatte noch vor einigen Jahren die Einstellung, dass man keinen neuen, bezahlbaren Wohnraum braucht – und

hat sogar Grund und Boden verkauft. Das war grundfalsch und das rächt sich jetzt“, sagt Gabriel Höfle, Vorsitzender des Mietervereins Mannheim. Doch ein Zurück gibt es nicht mehr. Im Rathaus und bei der GBG wünscht man sich deshalb eine bessere rechtliche Handhabe für die Zukunft, um Häuser kaufen zu können – zum Verkehrswert und nicht zum deutlich höheren Marktwert. In den vergangenen drei Jahren haben man in Neckarstadt, Jungbusch und Innenstadt knapp 20 Objekte gekauft, sagt Frings – mit einem Schwerpunkt in der Mittelstraße. „Es gelingt. Aber es wäre schön, wenn es noch häufiger gelingen könnte.“

WEM GEHÖRT DIE STADT?

Er sagt, dass er kein Interesse an einer Gentrifizierung hat, keinen Austausch der Bewohner*innen will. Weder im Jungbusch noch in der Neckarstadt-West. „Ich will in Mannheim keinen zweiten Prenzlauer Berg.“ Er wolle den Charakter der Stadtteile erhalten. Aber eben lieber Cafés statt Spelunken mit Spielautomaten. Und sanierte Wohnungen, die Familien anlocken, statt Matratzenlager für rumänische Zeitarbeiter. Die „Aufwertung“, an der Hauptenbuchner unter dem Applaus der Kommunalpolitik arbeitet, macht die Neckarstadt-West vor allem attraktiv für neue Bewohner*innen, die sich eine höhere Miete leisten können. An den Bedürfnissen der Menschen, die bereits dort leben, geht sie aber häufig vorbei. Oder macht es einen Stadtteil wirklich familienfreundlicher, wenn man für den Nachmittagskaffee die Auswahl zwischen vier Cafés hat? Auch den Billigshop Tedi würde Hauptenbuchner gerne loswerden – dabei kaufen viele Schüler*innen aus der Neckarstadt-West dort ihre Schulhefte.

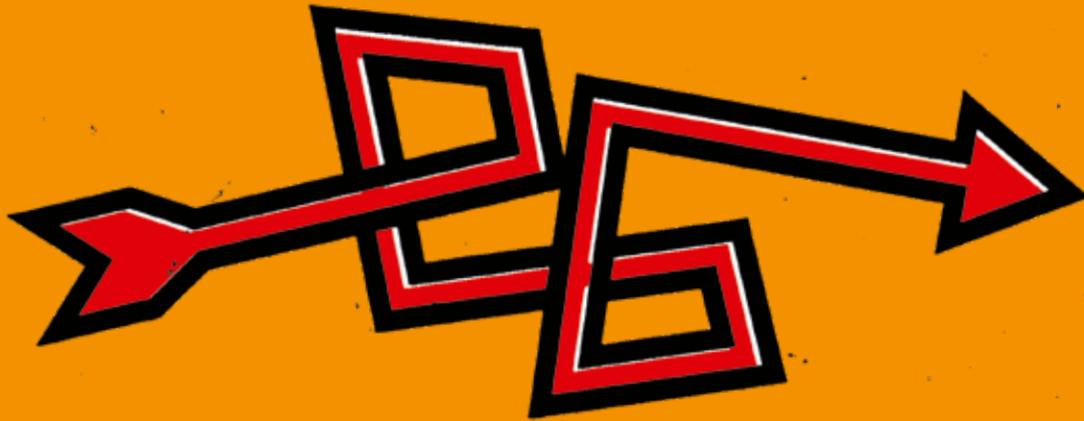
Gerade mal vier bis fünf Prozent der Häuser in der Neckarstadt-West gehören der Thor-Gruppe, betont Hauptenbuchner. Doch er sagt auch: „Jeder Eigentümer prägt den Stadtteil.“ Er selbst kann dem Viertel also einen besonders deutlichen Stempel aufdrücken. Sein Anspruch geht über den eines bloßen Hauseigentümers hinaus. „Unser Ansatz ist immer, ein bisschen mehr zu machen. Wir wollen zu einer positiven Entwicklung beitragen.“

Doch wer definiert, was eine positive Entwicklung ist? Wie weit die Vorstellungen davon auseinanderliegen, lässt sich am Haus Bürgermeister-Fuchs-Straße 16–18 ablesen: ein eher schmuckloses Wohnhaus der Nachkriegszeit. Die Wohnungen sind schlecht gedämmt, geheizt wird noch mit Öl- oder Holzöfen. Eine Thor-GbR hat das Haus Anfang 2019 gekauft. Für Hauptenbuchner ist die Immobilie eine besondere Herausforderung, sie stachelt seinen kreativen Ehrgeiz an. Eine Markthalle stellt er sich für das Erdgeschoss vor. Einen Ort, um Gemüse und Obst zu kaufen oder Fleisch. Einen Ort, wo man Kaffee trinken und arbeiten kann, wo Schulkinder kochen lernen. „Ein bisschen Tel Aviv.“

ANGENEHMER, ABER AUCH TEURER: NICHT JEDE*R KANN SICH MODERNISIERUNG LEISTEN

Von Tel Aviv träumt jedoch kaum jemand der Bewohner*innen. Eine Modernisierung der Wohnungen in den oberen Stockwerken hat die Hausgemeinschaft abgewendet: Sie entsprach nicht den rechtlichen Anforderungen. Die Modernisierung hätte das Wohnen angenehmer, aber auch teurer gemacht: 80,50 Euro pro Wohnung mehr pro Monat. Das ist ein Betrag, den sich viele Menschen in der Neckarstadt-West nicht leisten können. „Manche Leute würden bestimmt nicht





Partnerschaft in der Kritik

Für die einen ist er ein Vorzeige-Unternehmer, für die anderen das Gesicht der Gentrifizierung in Mannheim: Marcel Hauptenbuchner. Doch selbst Mietaktivist*innen geht die Fokussierung auf den Mit-Geschäftsführer von Hildebrandt & Hees und Kopf der Thor-Gruppe inzwischen auf die Nerven. „Der Personenkult um Herrn Hauptenbuchner sollte beendet werden“, schreibt die Initiative Offenes Stadtteiltreffen. „Dieser lenkt nur von der verfehlten Wohnungspolitik der – gewählten – Verantwortlichen in der Mannheimer Stadtverwaltung ab.“

Kritik entzündet sich unter anderem an einem Satz im zweiten Bericht der Lokalen Stadterneuerung (LOS). Oberbürgermeister Peter Kurz hat diese Initiative 2016 ins Leben gerufen: Verschiedene städtische Abteilungen und die Stadtentwicklungsgesellschaft MWSP sollen die Bedingungen in der Neckarstadt-West grundlegend verbessern. LOS gilt parteiübergreifend als Erfolgsprojekt. Doch eine Diskussion um die Mietpreise scheut die Stadtverwaltung. Zu deren Entwicklung steht im Bericht ein interessanter Satz: „Es lässt sich mit statistischen Zahlen nicht aufzeigen, dass der Aufkauf von GBG und der Thor-Gruppe eine über diese Marktentwicklung hinausgehende Preisentwicklung vorangetrieben hat.“ Warum, stellt sich dabei die Frage, werden GBG und Thor-Gruppe hier gemeinsam betrachtet? Schließlich verfolgen sie in puncto Mietpreise durchaus gegensätzliche Ziele.

Gabriel Höfle, Vorsitzender des Mietervereins und früherer Quartiermanager in der Neckarstadt-West bezeichnete die Vernetzung zwischen der Thor-Gruppe und der Stadt bei einer Demonstration im Mai als „Skandal“: „Das ist für mich unverständlich, wie man einen Privatinvestor gleichsetzt mit einer kommunalen Wohnungsbaugesellschaft. Das ist ein Unding.“ Petar Drakul, als Persönlicher Referent des Oberbürgermeisters für LOS zuständig, bezeichnet hingegen „alle, die Eigentum erwerben“ als „Partner“.

Seit 2018 ist die Neckarstadt-West Sanierungsgebiet, die Stadt hat deshalb bei Hausverkäufen ein Vorkaufsrecht. Um ein Haus kaufen zu können, müssen private Erwerber*innen deshalb eine sogenannte Abwendungsvereinbarung unterschreiben und damit bestimmten Auflagen zustimmen: Mieterhöhungen müssen zum Beispiel im gesetzlichen Rahmen bleiben, die Zerstückelung in Eigentumswohnungen ist untersagt. Die Thor-Gruppe hat allerdings keine Abwendungsvereinbarung, sondern nur eine „wohnungspolitische Vereinbarung“ mit weniger konkreten Auflagen unterschrieben. Auch Vertragsstrafen sind darin nicht vorgesehen. Diese seien im Fall der Thor-Gruppe nicht erforderlich, sagt Petar Drakul: „Da es unwahrscheinlich ist, dass die Thor-Gruppe beginnt, Wohneigentum der Häuser über Teilungserklärungen einzeln aufzuteilen und zu verkaufen.“ Also doch kein Partner wie andere?

„Wir begrüßen es grundsätzlich, wenn private Immobilienbesitzer aktiv werden und sich auch um eine Modernisierung kümmern“, sagt Drakul. „Es würde eine Stadt überfordern, das alles allein zu stemmen.“ Das Rathaus überlässt damit der Thor-Gruppe ein Stückweit das Spielfeld. Die Stadtverwaltung will die Fluktuation der Bewohner*innen bremsen, ein besseres Wohnumfeld für Familien schaffen, den Stadtteil beruhigen. Über die Arbeit von Hildebrandt & Hees kann man unterschiedlicher Meinung sein. Dass das Unternehmen Ruhe in den Stadtteil bringt, lässt sich aber bezweifeln. Selbstverständlich müssten Hauskäufer*innen auch Wohnraum für Familien schaffen. Wer andere Akteure auf gemeinsame Ziele verpflichten will, der müsse aber im Gespräch bleiben – das ist Drakuls Ansatz. „Da ist es für uns natürlich von Vorteil, einen Ansprechpartner zu haben, der von hier kommt, der ansprechbar ist und mit dem wir uns zusammensetzen und Vereinbarungen treffen können.“

Aus politischer Sicht bleibt die Zusammenarbeit heikel – zumindest für eine Partei wie Drakuls SPD, die sich das Thema bezahlbares Wohnen auf die Fahnen geschrieben hat. Ein Mieter in einem Thor-Haus sagt dazu: „Die Politik müsste doch eigentlich für uns einstehen – und nicht gegen uns arbeiten.“

WEM GEHÖRT DIE STADT?



Anlaufstelle, Klatschzentrale, Kontrollinstanz:
Der Kiosk im Jungbusch soll bleiben, was er ist.
In der Mittelstraße dagegen tut sich einiges –
und jede Veränderung wird kritisch beäugt.



so wohnen wollen wie ich“, sagt ein Mieter aus dem Haus. „Aber ich arrangiere mich damit, wenn ich mir so die Miete gut leisten kann.“ Sich eine neue Unterkunft zu suchen, ist keine Option mehr, wenn die Mietpreise auch in der Umgebung in die Höhe schießen.

IN DER EIGENEN WOHNUNG WILL SICH EIN MENSCH SICHER FÜHLEN, WILL SICH NICHT STÄNDIG DIE FRAGE STELLEN: WIE LANGE GEHT DAS NOCH GUT?

Wohnhäuser sind ein beliebtes Anlageobjekt. Krisenbeständiges Betongold. Doch wenn Wohnen zur Ware wird, muss es wirtschaftlichen Gesetzen gehorchen. Die Mieteinnahmen müssen die Kosten decken, die für Kauf und Unterhalt entstehen. Bei stark gestiegenen Häuserpreisen müssen letztlich die Mieten steigen, um die Investitionen zu decken. Doch dem wirtschaftlichen Interesse der Eigentümer*innen stehen die Interessen der Bewohnenden gegenüber: Für sie sind die eigenen vier Wände ein elementares Gut. In der eigenen Wohnung will sich ein Mensch sicher fühlen, will sich nicht ständig die Frage stellen: Wie lange geht das noch gut?

Genau dieses Gefühl kommt immer mehr Menschen abhanden. Nicht nur den Mieter*innen in den Thor-Häusern – aber ihnen eben auch. Wenn sich überhöhte Nebenkostenabrechnungen und fehlerhafte Mietmahnungen häufen, kann es sich dabei um Schusseligkeiten handeln. Um Fehler, die passieren. „Das ist sicher nicht böswillig“, sagt Hauptenbuchner. Für viele Mietende sieht das Ganze aber nach System aus. Der Papierkrieg zerstört Vertrauen, sagt der Bewohner eines Thor-Hauses. „Man hat das Gefühl, dass alles, was vom Vermieter kommt, erst aufwendig geprüft werden muss. Man wird permanent mit einem Thema konfrontiert, das die eigene Existenz betrifft, den Ort,

an dem man lebt, das Zuhause. Gleichzeitig ist man überfordert. Weil man sich eigentlich um andere Dinge kümmern muss. Und weil man eben kein Anwalt für Mietrecht ist.“

Auch Isabelle Kolbe macht die Aussicht, sich vielleicht eine neue Wohnung suchen zu müssen, Angst. Ihr Mietvertrag ist mehr als 20 Jahre alt – für die aktuelle Miete von rund 400 Euro würde sie keine Bleibe mehr finden. Eine vergleichbare Wohnung von Hildebrandt & Hess, „liebevoll saniert“, steht derzeit für 750 Euro auf Immoscout24. Selbst wenn Hauseigentümer*innen bei Mieterhöhungen im gesetzlichen Rahmen bleiben, bewirken sie damit etwas: Andere Eigentümer*innen ziehen nach, der Mietspiegel steigt.

Gentrifizierung ist ein Prozess, der sich verselbstständigen kann. In der Neckarstadt-West hat die Entwicklung gerade erst begonnen, die Auswirkungen in fünf oder zehn Jahren sind heute noch nicht absehbar. Die Aufwertung eines Stadtteils an einem bestimmten, erwünschten Punkt anzuhalten, eine Balance zwischen Alt und Neu zu finden, allen gerecht zu werden – das ist kaum möglich. Dabei klingt es so verlockend. „Gentification“ lautet der blumige Name für eine sanfte Gentrifizierung. Für eine Aufwertung, die von angestammten Menschen im Stadtteil getragen wird und die ihnen zugutekommt. Im Jungbusch fordern die Bewohner*innen das ein – weil die Entwicklung hier bereits in eine andere, unerwünschte Richtung kippt: Keine Familie wünscht sich, dass ihre Kinder in einem Ausgeviertel groß werden. In der Neckarstadt-West, dreimal so groß wie der Jungbusch, gibt es diese Struktur noch nicht. Mit ihren Ängsten fühlen sich viele Mieter*innen alleingelassen. „Es ist nicht zu einer Gentrifizierung in der Neckarstadt-West gekommen“, heißt es aus der Stadtverwaltung. Sie will damit einen Punkt hinter eine heiße Diskussion setzen. Und nimmt damit die Sorgen der Bewohner*innen genauso wenig ernst wie Hauptenbuchner, der von Tel Aviv träumt. ■

DAS IST UNSER HAUS!



Wie eine Hausgemeinschaft in der Neckarstadt den Verkauf ihres Hauses an Spekulant*innen verhinderte.

UNSER HAUS!

Text: ANNE JESCHKE

Foto: ANNETTE SCHRIMPF

Samstagnachmittag in der Mannheimer Neckarstadt. Im Innenhof der Waldhofstraße 8 verfügt Annette Schrimpf gemeinsam mit Bewohner*innen des Hauses eine Mauer. Zum Feierabend holt Anna David Klappstühle aus einem baufälligen Raum, der einmal Gemeinschaftsraum sein soll. Die Hausgemeinschaft hat noch viel Arbeit vor sich, das wissen alle hier. Aber sie haben auch schon sehr viel geschafft: 2019 wehrten sie sich auf unkonventionelle Art dagegen, dass ihr Zuhause als Spekulationsobjekt verkauft wird.

Im Frühjahr 2019 bekommen die Mieter*innen Briefe: Die Eigentümerin schreibt, dass sie das Haus verkaufen wird. Sie bekommen Angst. Angst, dass die Mieten unbezahlbar oder sie rausgeschmissen werden. Schrimpf ist in dem Haus aufgewachsen, ihre Eltern leben seit mehr als 50 Jahren darin, im Erdgeschoss betreibt sie eine Buchbinderei – in vierter Generation.

Es beginnt eine „brutal anstrengende Zeit“. Schlaflose Nächte, endlose Debatten, Gespräche, Veranstaltungen und viel Rechnerei. Findet sich ein*e Käufer*in, die oder der uns wohlgesonnen ist? Könnten wir das Haus sogar selbst übernehmen? Wie finanziert man das? Und welchen rechtlichen Rahmen braucht es, als Gemeinschaft ein Haus zu kaufen?

2,3 Millionen Euro: So viel soll das Gebäude nahe des Capitols kosten. Die Mieten sind bislang moderat. Den Bewohner*innen ist klar: Neue Eigentümer*innen werden sanieren und die Mieten drastisch erhöhen – nur so würde sich der Kauf rechnen. Kurz nachdem der Brief von der Eigentümerin gekommen ist, stehen schon Makler*innen vor der Tür. Und erste Interessent*innen. Ein schlimmes Gefühl, sagt Annette Schrimpf.

Sie will nicht zusehen. Sie erzählt jeder und jedem von den Plänen, berät sich mit Initiativen wie dem Mietshäuser Syndikat, bittet um Hilfe, sucht Möglichkeiten. Nachbar*innen, Freund*innen und Bekannte unterstützen sie, Politiker*innen und Kunstschaffende. Und sie alle halten dicht. Die Hausgemeinschaft darf nicht mit Medien sprechen – sonst stellt die Eigentümerin die Verhandlungen mit ihnen ein.

Sechs Wochen bleiben, um Geld zu sammeln. „Wer soll uns schon was geben?“, fragt Annette Schrimpf

Vater. Sie organisieren einen Adventsmarkt und bekommen allein an diesem Abend Zusagen für Direktkredite in Höhe von 200.000 Euro. Mehr als doppelt so viel bringt die Hausgemeinschaft insgesamt zusammen, darunter 13.000 Euro Spenden.

Eine Freundin von Annette Schrimpf hört in Potsdam ein Gespräch mit, in dem es um einen ähnlichen Fall geht. Dadurch erfahren sie von der Stiftung trias, die Wohnprojekte unterstützt. Sie erklärt sich bereit, der Hausgemeinschaft den Boden zu kaufen – und die Verhandlungen mit der Verkäuferin zu übernehmen. Die Bewohner*innen organisieren sich erst in einem Verein, später gründen sie eine GmbH.

Im Frühjahr 2020 verkauft die Eigentümerin das Haus tatsächlich. Nicht an Spekulant*innen, sondern an die Bewohner*innen: an eine Gruppe Menschen, die nicht sonderlich viel Geld besitzt. Unter ihnen Rentner*innen und Studierende, die nie geplant hatten, Hauseigentümer*innen zu sein.

2,1 Millionen Euro zahlten die Hausgemeinschaft und die Stiftung für die 1099 Quadratmeter große Immobilie mit acht Wohnungen und drei Gewerbeeinheiten. Auch sich selbst haben sie die Miete erhöht, anders ginge es nicht. Wer im Verein ist – das sind acht von elf Mietparteien – zahlt nun 20 Prozent mehr, die anderen bekamen eine Erhöhung nach Mietspiegel. Sie sind jetzt sicher vor Kündigungen und anderen bösen Überraschungen. Jede andere Option wäre deutlich schlechter gewesen, davon ist Annette Schrimpf überzeugt. Die Hausgemeinschaft zahlt nun die Kredite ab, saniert behutsam und bildet eine kleine Rücklage.

All das zu organisieren war ein Vollzeitjob, sagt Annette Schrimpf. Sie habe oft erst abends angefangen, in ihrer Buchbinderei zu arbeiten. Vieles ist liegen geblieben. Aber sie ist froh, dass die Buchbinderei, dass ihre Eltern und alle Nachbar*innen bleiben.

Anna David, die als Erzieherin arbeitet und soziale Arbeit in Ludwigshafen studiert, hätte nicht gedacht, dass sie mit Anfang 20 schon Immobilieneigentümerin sein wird. Sie wohnte nebenan, in einem „anonymen Haus“ und sehnte sich nach Gemeinschaft. Bei dem Hausprojekt in der Nachbarschaft fieberte sie mit – und als dort ein WG-Zimmer frei wurde, zog sie um. Der Kaufvertrag war da schon unterschrieben. Aber die Arbeit geht auch nach dem Besitzer*innenwechsel weiter: das Verfugen der Mauer an diesem Samstag, Reparaturen, regelmäßige Treffen. Wer sich wie Anna David für ein außergewöhnliches Hausprojekt entscheidet, muss Lust haben, sich einzubringen. Sie würde jederzeit wieder einziehen. ■