



DMB Nordrhein-Westfalen e.V. | Oststraße 55 | 40211 Düsseldorf

LEG NRW GmbH  
Herrn Thomas Hegel  
Geschäftsführer  
Hans-Böckler-Str. 38  
  
40476 Düsseldorf

Oststraße 55  
40211 Düsseldorf

Telefon: 0211 586009-0  
Telefax: 0211 586009-29

E-Mail: [mieter@dmb-nrw.de](mailto:mieter@dmb-nrw.de)  
Web: [www.dmb-nrw.de](http://www.dmb-nrw.de)

22.11.2012

EG

## OFFENER BRIEF

### **Mieterhöhung durch Mietpreis-Garantie Angebot stellt Mieter in der Regel schlechter**

Sehr geehrter Herr Hegel,

seit einigen Wochen wenden sich Mieter aus ganz Nordrhein-Westfalen an uns wegen Mieterhöhungsschreiben Ihres Hauses. Die Presse berichtete bereits hierüber.

Aus den Schreiben geht hervor, dass es sich um Mieterhöhungen auf Basis der freiwilligen Zustimmung durch den Mieter handelt. Dabei versprechen Sie den Mietern eine Festmiete von zwei Jahren, wenn sie der sofortigen Mieterhöhung zustimmen. Insofern nutzen Sie die Werbestrategien, wie sie gerne von Stromlieferanten genutzt werden, und erwecken beim Mieter den Eindruck, er könne durch die Zustimmung zur Mieterhöhung etwas sparen und sich zumindest für die nächsten zwei Jahre vor einer noch höheren Miete als sie im Angebot enthalten ist, schützen.

Tatsache ist jedoch, dass die Erhöhung der Mietpreise im Gegensatz zum Strompreis ganz anderen Bedingungen unterliegt und keineswegs die ständige Gefahr einer Preiserhöhung droht.

Tatsache ist auch, dass die im Angebot vorgeschlagene Miete in den uns bekannten Fällen stets über der nach dem örtlichen Mietspiegel zulässigen Miete liegt. Damit handelt es sich also auch nicht um günstiges Angebot, bei dem der Mieter etwas spart.

Tatsache ist ferner, dass ein Mietspiegel selbst bei Anpassung an die Marktentwicklung bei weitem nicht die von Ihnen vorgeschlagenen Mieterhöhungen erreicht.

Ihr Angebot einer Mietpreis-Garantie ist daher nichts anderes als die Garantie, dass der Mieter mehr zahlt als er eigentlich muss. Es ist ein irreführendes Lockangebot. Sie haben vorzugsweise die Mieter angeschrieben, bei denen Sie bereits alle rechtlichen Möglichkeiten der

Mieterhöhung ausgeschöpft haben. Mithilfe des Mieterhöhungsangebots wollen Sie nun die rechtlich vorgegebenen Grenzen überschreiten.

Gegenüber den „Ruhr-Nachrichten“ sagte Herr Holger Hentschel:

*„Wir wollen mit dem Angebot unseren Mietern und uns selbst Planungssicherheit für die kommenden zwei Jahre geben und den Marktdruck reduzieren.“*

Ihr Lockangebot zeigt sehr deutlich, dass Sie bei Ihrem Ziel der Reduzierung des Marktdrucks ausschließlich an Ihr Unternehmen denken, sicherlich aber nicht an die Mieter.

Wir fordern Sie daher auf, sich auf die rechtlichen Möglichkeiten von Mieterhöhungen zu beschränken und die Mieterschaft nicht weiter mit unredlichen Lockangeboten in die Irre zu führen.

Mit freundlichen Grüßen

  
Bernhard von Grünberg  
1. Vorsitzender