

Täuschende haben Vorteile

Wie konnte es passieren, in die Falle zu gehen?

Täuschende, die mit Vorsatz arbeiten und nur an ihre egoistischen Reichtumziele denken, haben den Vorteil,

- Wünsche und Ziele bei Interessenten wecken zu können
- verkaufpsychologisch geschult zu sein
(sie sind auf jeden Kundeneinwand durch hartes Training vorbereitet)
- JA-Fragetechniken zu beherrschen
(Zermürbungstaktik für das endgültige, entscheidende JA beim Abschluß)
- Vertrauen zu wecken durch Äußerlichkeiten und sprachliche Formulierungen
(vorgeschobene Komplimente)
- den Fuß schon in der Tür zu haben, da sie ja auf Empfehlung eines guten Bekannten kommen
- sogar eine aktive Mitarbeit im Vertrieb anzubieten, um den Kunden selbst an in Aussicht gestellten hohen Zusatzverdiensten teilhaben zu lassen (Strukturvertrieb!)
- meist gute Schauspieler zu sein

Wenn das alles so gegeben ist und dann zum Jahresende einem Normalverdiener bzw. Familienvater eröffnet wird, wie er ganz schnell noch einige Tausender vom Fiskus zurückbekommen könnte, und das so gut wie risikolos (das Märchen von der sich selbst finanzierenden Immobilie), hat der Kunde schon so gut wie verloren, wenn er den „Allfinanzdienstler“ auch nur in die Wohnung zu einem „ganz unverbindlichen Gespräch“ einläßt. Denn folgt er nur ansatzweise den Ausführungen des Beraters, kommt früher oder später der Punkt, wo die Vernunft aussetzt und nur noch das erstrebenswerte Ziel von Glück und Wohlstand in den schillerndsten Farben ausgemalt die allein beherrschende Triebkraft ist, wegen der man alles gerne tut, um dies auch zu erreichen. Schließlich soll ja der Finanzberater nicht umsonst gekommen sein. Also trifft man „aus dem hohlen Bauch“ eine Entscheidung und kommt zum Abschluß. Und weil man ihm für eine so tolle Möglichkeit geradezu dankbar ist, gibt man gern auch noch ein paar Empfehlungsadressen mit, den seine Beratung war ja ansonsten kostenlos (glaubt man).

So oder ähnlich haben Sie und wir damals unsere „Steuersparimmobilie“ ans Bein gebunden bekommen, vielfach auch gegen unseren anfänglichen Willen, vielleicht auch nur um den lästigen Berater endlich loszuwerden (Beispiel Holzhammermethode beim Vermarkten von timesharing-Objekten in Präsentationsveranstaltungen). Der Berater tat ja wirklich alles, lud uns gar noch zum Essen ein und fuhr uns auch persönlich eben noch zum Notar und auch wieder nach Hause. Ja selbst das Du – eine vorgetäuschte freundschaftliche Beziehung – wurde angeboten. Und dann merkte man erst womöglich nach Jahren, dass man eben doch hereingefallen war, sich die Immobilie als einziger Alptraum, als Flop darstellte. Das wußten die Beteiligten der Anbieterseite aber schon vorher, nur Sie als heute Geschädigter, der vielleicht nicht einmal weiß, wovon er sich die Lebensmittel für heute kaufen soll, Sie wurden bewußt im unklaren gelassen und mit Halbwahrheiten und platten Lügen gezielt ins offene Messer gelockt. Und da die finanzierenden Banken – gerne – mitgemacht haben, konnte der ganze Flop auch schließlich zum Abschluß kommen.

Damit Sie sich nun nicht die ganze Schuld allein selbst geben, indem Sie sich wegen des damals aufgebrauchten Vertrauens heute schwarz ärgern, sollten Sie folgendes wissen. Sie werden gleich erkennen, dass Sie in erster Linie durch Anwendung raffinierter Metho-

den ein Betrugsopfer wurden, und betrogen kann man ja immer nur werden, wenn zuvor entgegengebrachtes Vertrauen sich im Nachhinein als gänzliche Enttäuschung herausstellt:

1. Sie waren wahrscheinlich weder Jurist noch Bankfachwirt oder Immobilienexperte und wollten angesichts der bekannten Rentensituation ein Zusatzkapital fürs Alter erwirtschaften
2. Sie wollten (natürlich!) Steuern sparen
3. Sie wußten von keiner Absprache zwischen dem Vermittler, Vertrieb, Initiator, Notar, der Bank und einem ggf. zusätzlich eingeschalteten Treuhänder
4. Sie gingen davon aus, dass der Wert der Immobilie, zu dem Sie kauften, auch real war (dabei wurde Ihnen verschwiegen, dass nicht nur die Immobilie völlig übersteuert war, sondern zuweilen sogar 18% oder mehr vom Gesamtaufwand an versteckten Innenprovisionen an die bei dem Deal Beteiligten geflossen sind; Sozialbindung bei der erworbenen Wohnung wurde auch verschwiegen)
5. Sie glaubten gemäß dem Berechnungsbeispiel, dass sich die Immobilie mit den dort dargestellten Zahlen für Sie auch so rechnet (mtl. Belastung lediglich um die 200 DM, deutliche Steuerersparnis)
6. Sie wollten alle staatlichen Förderungen in vollem Umfang nutzen, eben auch Abschreibungsmöglichkeiten nach EstG § 7b (damals) oder dann § 10e
7. Sie hatten angeblich kein Risiko, da die Finanzierung – ausdrücklich ohne Eigenkapital – schon in Ordnung ginge; bei einem Mietausfall stünde ein Mietgarant zur Seite; nach 5 oder 10 Jahren könne man das Objekt auch wieder mit Gewinn verkaufen;
kurzum: alles würde für Sie aus einer Hand erledigt
8. Sie brauchten auch keinen Aufwand zu treiben, das viele 100 km entfernte Objekt etwa erst noch zu besichtigen, der Wert sei bereits bankgeprüft bzw. per Gutachter ermittelt worden
9. Vor allem wurden Sie über den langfristigen Verlauf der Finanzierung im unklaren gelassen, nachdem die meist 5-jährige Zinsfestschreibung abgelaufen war und dann anschlußfinanziert werden musste, jetzt aber zu 100% Nennwert, denn das meist 10%ige Disagio musste ja nun mitfinanziert werden.

Allein diese 9 Punkte sollten genügen um klarzumachen, dass Sie von Anfang an keine Chance hatten, als mit großer Wahrscheinlichkeit auch zu der Menge der geschätzten mehreren 100.000 Geschädigten zu gehören. So sollten Sie als ersten Schritt auch einsehen, sich deshalb nicht zu schämen „Wie konnte mir das nur passieren?“, sondern – da es nun einmal passiert ist –, zu überlegen, was Sie jetzt und angesichts der aktuellen Rechtspre-

chung für Möglichkeiten haben, da wieder rauszukommen. Um es vorwegzunehmen, auch wir können Ihnen nicht garantieren, dass alles wieder so werden wird wie ehemals. Das geht gar nicht, und die schlaflosen Nächte, die Sie in Erwartung des Gerichtsvollziehers schon hatten, ja vielleicht Ihre wegen der ganzen Sache auseinandergebrochene Familie kann Ihnen auch mit keinem Geld der Welt zurückgegeben werden.

Aber: Sie haben die Möglichkeit, wenigstens mit dem berühmten blauen Auge davonzukommen, denn teures Lehrgeld haben Sie schon jetzt gezahlt. Doch es wäre schlimm, wenn Sie jetzt noch diesem Verlust gutes weiteres Geld hinterherwerfen würden, etwa durch die Wahl eines falschen oder ungeeigneten Anwalts. Leider zu oft müssen auch noch solche Fälle beklagt werden. Denn angesichts der hohen Streitwerte bei diesen Immobilienflops vergißt der eine oder andere Anwalt schon mal seine guten Statuten und macht eine Menge Geld für falsch angelegte Klagen (oder gegen den falschen Gegner) – wenn er überhaupt tätig wird. Dann verstreicht wertvolle Zeit – aber Gebühren werden hinterher trotzdem fällig. Ist alles mehrfach passiert, wie uns mitgeteilt wurde.

Schon deshalb arbeiten wir nicht etwa mit einem einzigen Anwalt zusammen wie vielleicht andere Schutzvereine, sondern wählen sorgfältig aus und können heute auf über 60 Fachanwälte aus dem Bankenhaftungsrecht zurückgreifen. Wenn wir allerdings den Eindruck haben, dass sich hier auch nur Trittbrettfahrer einschleichen möchten, streichen wir solche Kanzleien schon bei dem Verdacht aus unserer Liste, einfach weil zuviel auf dem Spiel steht und Geschädigte oft bereits mit einem (oder mehreren) Anwälten erneut hereingefallen sind. Das ist bitter, und wir können jedem so Betroffenen trotzdem nur dringend empfehlen, gerade angesichts dessen nicht zu resignieren. Es gibt auch noch ehrliche Helfer, die sich für Sie ins Zeug legen.

Grundlage einer Sichtung Ihrer Situation ist die datenbankgestützte Erhebung des Falles in unserem 4-seitigen DokBMS-Bogen (**DokBMS** = Dokumentation von Banken- und Maklerschädigungen). Daraus gehen die wichtigsten Daten hervor wie beteiligte Vermittler, Banken, Notare, Treuhänder, Wohnungsverwalter. Dann können wir auch jederzeit dem Anwalt wichtiges Material liefern, um bei Gericht zu beweisen, dass es sich eben um keinen Einzelfall handelt, sondern immer wieder in variierter Form eben auch dieselben Beteiligten zu nennen sind.

Das kann kein Zufall mehr sein, sondern eine groß angelegte Vertriebschiene von oft maroden Objekten, die sich an unwissende Normalverdiener wandte – somit eine gänzlich ungeeignete Einkommensschicht, bei der jedenfalls das Argument „Steuern sparen“ niemals hätte realisiert werden können.

Hinzu kommt noch, dass anfänglich bei Gericht (insbesondere bei Richtern der älteren Generation) immer noch geglaubt wurde, dass Banken doch seriöse Institute seien, „die so etwas nicht machen“. Oder die Richter verstehen nicht, „wie man so etwas überhaupt unterschreiben konnte“. Ja, hinterher ist es immer leicht, wenn man selbst nicht bei der Abschlusssituation anwesend war, wenn sich die Sache doch bereits als Flop herausgestellt hat. Und es ging nicht etwa um Verspekulieren wie etwa bei manchen Aktienzockern, die ja nun wirklich mit dem Risiko (auch des Totalverlustes ihres eingesetzten Kapitals) wissentlich und auf eigene Gefahr umgehen. Auch wurden Sie und wir immer wieder bei den Richtern mit Großverdienern, die sich verspekuliert hätten und sich eben nur arm rechnen wollten, in einen Topf geworfen. Den Nachholbedarf beim Wissenstand zeigt auch die Aussage eines Vorsitzenden Richters noch im Dezember 1998, als er fragte, „was denn eigentlich ein Strukturvertrieb sei“. Also, ohne die rüden Verkaufsmethoden solcher Drücker zu kennen, wird bei Gericht über Gerechtigkeit oder Ruin entschieden!

Gerade hierbei auf breiter öffentlicher Basis aufzuklären, wie es sich wirklich zugetragen hat, ist unsere wichtige Schwerpunktaufgabe. Deshalb lesen Sie das auch jetzt alles. Damit auch diejenigen gewarnt sind, die vielleicht jetzt noch vor Ende 1999 Gleiches vorhaben sollten. Die Vermittler verstehen es ja immer blendend (man beachte den Doppelsinn des Wortes!), Torschlußpanik vor dem Jahresende und jetzt zugleich Jahrhundertende zu erzeugen, mit Eurowahn Angst zu machen und derlei vieles mehr. Ein einmal Geängstigter ist umso leichter manipulierbar, wenn ihm gleich die angebliche Lösung präsentiert wird. Immer wieder das gleiche Vertriebskonzept, und: Es funktio-

niert! Aber nur, weil zu viele unwissend sind und die Verkaufstechniken nicht kennen. Dabei umfassend aufzuklären wollen wir mithelfen.

Helfen Sie uns dabei, indem Sie Ihren Fall schildern, und seien Sie dazu auch vor laufender Kamera bereit. Sie können nur gewinnen, wenn Sie die Dinge und Verhältnisse beim Namen nennen. Dazu möchten wir Ihnen Mut machen: Sie sind nicht allein, sondern in bester Gesellschaft.

(Beachte auch das Zenetti-Gedicht „MUT“)

„Wem die Wahrheit gleichgültig ist,
der fragt auch nicht mehr nach dem Recht.“

aus STERN 42/99

IMMOBILIEN

Makler haften

Wenn sich die beim Kauf einer Eigentumswohnung versprochene Steuerersparnis später nicht realisieren lässt, können Käufer vom Vertrag zurücktreten und Schadensersatz verlangen. Das hat der Bundesgerichtshof entschieden (Az. V ZR 344/97). In dem Fall hatte der Makler versäumt, auf ein anhängiges Verfahren beim Bundesfinanzhof hinzuweisen. Folge: Nach dem Urteil fiel die Steuerersparnis und damit auch der wesentliche Kaufgrund weg.

Steuerberater und Rechtsanwälte

Wer versteht schon die **Gebührenverordnungen der Steuerberater oder Rechtsanwälte**, Sie etwa? Der Geschäftsführer einer Rechtsanwaltskammer sagte mir einmal vertraulich, nur wenige Rechtsanwaltskanzleien würden die BRAGO korrekt anwenden! Das heißt für Sie: Im Streitfall lohnt sich die für Sie meist kostenlose Überprüfung der Rechnungen durch die zuständige Kammer. Auch Pauschalhonorare jenseits der Gebührenwerte sind für Sie häufig weit transparenter und kalkulierbarer als die undurchsichtigen Gebührenverordnungen. Verhandeln Sie!

Vereinbaren Sie Pauschalhonorare, falls Sie hohe Gebührenwerte genannt bekommen. Und fragen Sie so hartnäckig, bis Sie alle Nebenkosten wirklich kennen. Fragen Sie schon vor der Auftragserteilung: Wie viele Gebühren werden fällig? Lassen Sie sich nicht mit ausweichenden Erklärungen abspeisen. Schließlich würden Sie das bei anderen Produkten und Dienstleistungen doch auch nicht tun. Oder?

Beachten Sie: Der Begriff der „**gesetzlichen Gebühr**“ hält viele Selbständige vom Verhandeln ab. Damit verschenken sie meistens viel Geld.