

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 „Steuernsparen“ 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.

Göttinger Anwaltstreffen (23.10.99) - Bericht

Seit geraumer Zeit versuchen wir, die Anwälte, die wir in unserer Anwaltsliste führen, auch kennenzulernen. Wie soll das geschehen? Mit der Unterstützung von Herrn Rechtsanwalt Dr. Reiner Fuellmich gelang es uns am 23.10.1999. Es nahmen nicht nur Anwälte aus unserer Liste für kooperierende Anwälte Deutschlands teil, die leider nicht alle die Möglichkeit hatten, an diesem Treffen teilzunehmen, sondern auch Anwälte, die in enger Zusammenarbeit mit Herrn Dr. Fuellmich stehen. Dieses Treffen wurde von der ARD – (Report) – aufgenommen und Ausschnitte daraus waren für die Sendung am 22.11.1999 vorgesehen. Jedoch ist der Beitrag bis heute nicht gekommen ...

Das Treffen hatte großen Anklang gefunden. Alle Anwälte zeigten ihr Interesse an diesem Thema und waren an den Vorschlägen der Vorgehensweise zum Thema Bankenhaftung / fehlerhafte Treuhandfinanzierung interessiert. Die Tatsachendokumente, die Dr. Fuellmich hierzu als Kopie vorweisen konnte, fanden allgemeine Aufmerksamkeit. Herr Dr. Fuellmich erklärte sich sofort bereit, Unterlagen, die Kollegen zur Beweisführung benötigen könnten, allen zur Verfügung zu stellen.

Die Anwälte waren auch an der Datenbank, die von uns geführt wird, sehr interessiert und schlugen vor, diese Datenbank um einige Direktfragen für die Anwälte zu konzentrieren. Diese Daten sind für die Anwälte von großer Hilfe. Herr Werner, der 2. Vorsitzende des SVD, der diese Datenbank führt, hat das sogleich in eine Tabelle für die Anwälte umgesetzt.

Unser Vorstoß bei den Politikern fand ebensolche Unterstützung bei den Anwälten. Herr Dr. Fuellmich las aus dem Brief von Frau Prof. Dr. Herta Däubler-Gmelin vor. Eine Familie aus dem Erzgebirge hatte sich mit unserer schriftlichen Zusammenfassung an einen Abgeordneten aus ihrem Kreis mit der Bitte um Unterstützung gewandt. Dieser Abgeordnete wandte sich an Frau Prof. Dr.

Herta Däubler-Gmelin. Die Antwort kam im Juli (vier Wochen nach ihrem Anschreiben).

Ich zitiere aus ihrem Schreiben: „Das Schicksal von Herrn D... ist leider kein Einzelfall, wie die von Herrn Rechtsanwalt Dr. Fuellmich öffentlichkeitswirksam dargestellten Gerichtsverfahren zeigen. Es liegt daher nahe, über eine Stärkung des Verbraucher- und Käuferschutzes bei Immobiliengeschäften, insbesondere gegenüber Finanzberatern, Treuhändern und finanzierenden Banken, nachzudenken.“ An einer anderen Stelle heißt es, ich zitiere: „Das Bundesministerium der Justiz beobachtet gleichwohl die Entwicklung, gerade auch in den von Herrn Rechtsanwalt Dr. Fuellmich betriebenen Musterverfahren daraufhin, ob die Gerichte mit den nach geltender Rechtslage bestehenden Möglichkeiten Fälle dieser Art angemessen zu lösen imstande sind. Verkäufer, Vermittler, Anlagenberater und finanzierende Banken treffen bei einem Immobiliengeschäft schon jetzt umfangreiche Aufklärungs- und Informationspflichten, aus denen auch Schadensersatzpflichten folgen.“ Soweit Ausschnitte aus diesem Brief.

Wie Sie unschwer erkennen können, haben nicht nur Anwälte mit dieser Materie zu tun. Wir sind auch weiterhin bemüht, solche Treffen der Anwälte zu organisieren.

Der Vorstand des SVD

Ziel unserer Aktivität ist es nicht, das Denkbare zu verfolgen, sondern das Machbare in die Tat umzusetzen, und das ist schwierig genug, denn das bedeutet nicht, dass wir Ihr Unglück als gottgewolltes Schicksal oder unabwendbare Tragik hinnehmen.

Wer nicht siegreich sein kann, soll verteidigen.
Wer aber weiß, wie der Sieg erkämpft werden kann,
soll angreifen.

San Tsu

Immobilien in der Anlageberatung - Eine Kurzübersicht von Urteilen (Auszüge)

I. Haftung von Banken

(+) BGH U.v. 1.6.1989 - III ZR 277/87 = ZIP 1989, 1184

Die Bank trifft eine Aufklärungs- und Warnpflicht, wenn sie einen konkreten Wissensvorsprung über spezielle Risiken des finanzierten Geschäfts hat

(+) Thüringer Oberlandesgericht v. 8.6.1999 - 5 U 1288/98

Die Bank muß bei einem von ihr eingeholten Wertgutachten darauf hinweisen, wenn der Wert der Wohnung deutlich hinter den Kaufpreis zurückfällt!!

(+) OLG Düsseldorf U.v. 21.5.1993 - 17 U 74/92 = ZIP 1993, 1376

Die Bank ist zur Verweigerung eines Darlehns zum Grundstückserwerb verpflichtet, wenn dieses als Sicherheit für einen neuen Konsumentenkredit dienen soll

(-) OLG Hamm U.v. 21.11.96 - 5 U 54/96 = WM 1998, 1230

Die Bank haftet nur, wenn sie quasi als Partner des Geschäfts auftritt oder einen konkreten Wissensvorsprung hat - grundsätzliche Ausführungen - Revision nicht angenommen (BGH B.v. 4.11.1997 - XI ZR 27/97)

(RR 1/98)

(+) OLG Karlsruhe U.v. 27.8.98 - 9 U 25/98 = ZIP 1998, 1711

Bank ist aufklärungspflichtig, wenn ihre Verknüpfung zum Initiator, der ihr 3% Sicherheit einräumt, die Rendite negativ beeinflusst

(RR 2/98)

(-) LG Düsseldorf WM 1998, 288 (12.9.97 - 15 O 504/96)

Aus Wertgutachten kann der Kunde keine Ansprüche herleiten.

(RR 1/98)

(+) LG Paderborn 26.10.98 - 2 O 370/98

Einstellung Zwangsvollstreckung wegen Unterlassens eines Hinweises auf Unterdeckung

(RR 1/99)

II. Haftung von Verkäufer und Vertreter

(+) BGH v. 27.11.1998 -V ZR 344/97 = NJW 1999, 638

Erstellt der Verkäufer bei einem auf Steuerersparnis angelegten Immobilienverkauf ein „persönliches Berechnungsbeispiel“, kann daraus ein steuerlicher Beratungsvertrag abgeleitet werden, dessen Verletzung zu Schadensersatzansprüchen führt.

(RR 2/99)

(+) BGH U.v. 19.12.1997 - V ZR 112/96

Zum Vertrauensschaden des Käufers bei Unterbleiben der Aufklärung über die Sozialbindung und bei der falschen Angabe, Miete und Steuerersparnisse machten die Kosten der Finanzierung wett

(+) KG NJW U.v. 1.4.97 - 7 U 5782/95 = NJW 1998, 1082

Wohnung finanziert sich selbst ohne Eigenkapital; kann gewinnbringend verkauft werden

(RR 1/98)

(-) OLG Hamm 20.3.98 - 29 U 178/97

Allein Erwerber muß sich um Wirtschaftlichkeits- und Steuerfragen kümmern - Köllner-Bausparfinanzierung (Vorinstanz LG Bielefeld 6 O 699/97)
(RR 1/99)

(+) OLG Hamm B.v. 29.1.1999 - 34 W 14/98 - Fa. VIG Vermögensanlage, Essen
Beratungsverschulden bejaht - Achtung: nur Prozeßkostenhilfeentscheidung ohne eingehende Begründung

(+) OLG Köln 8.1.97-11 U 109/96
Fehlen einer konkreten Rentabilitätsberechnung
(RR 1/99)

(+) OLG Stuttgart 28.10.98 - 9 U 69/98
Hohe Anforderungen an die Beratungspflicht eines Vertreibers geschlossener Immobilienfonds
(RR 1/99)

III. Sittenwidrigkeit

(+) OLG Hamm 13.12.91 - 7 U 98/91 = OLGR 1992, 85
Sittenwidriges Mißverhältnis bei Überteuerung von 85,7 %
(RR 1/99)

(-) LG Bielefeld 23.4.98 - 6 O 699/97
Keine Sittenwidrigkeit bei 62 % Überteuerung. Maßstab 18facher Satz der Jahres-Kaltmiete – Köllner
(RR 1/99)

IV. VerbrKrG, HWiG

(+) LG Potsdam 9.2.1998 - 32 O 472/97 = WM 1998, 1235
Soll die Beteiligung an einem geschlossenen Immobilienfonds finanziert werden, muß die auf die Finanzierung gerichtete Vollmacht den Formvorschriften des VerbrKrG entsprechen
(RR 1/98)

(+) ebenso LG Chemnitz U.v. 30.9.1998 -12 O 267/98 = NJW 1999, 1193
zur Finanzierung einer Gesellschafterbeteiligung zu Anlagezwecken

V. Sonstige Urteile und Aufsätze

(+) BGH NJW-RR 1997, 116 (24.9.96 - XI ZR 318/95 Celle)
Übernimmt der Makler mit Wissen und Willen der Bank deren typische Aufgaben, ist er deren Hilfsperson. Dies dann, wenn der Kunde die Bank nie betritt und alle Verträge über den Makler abgewickelt werden. Dies ist ein Indiz für die Zusammenarbeit zwischen Makler und Bank, dem das Gericht nachgeben muß (kein Ausforschungsbeweis).

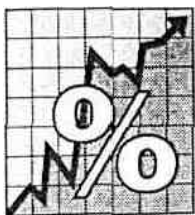
Fuellmich/Rieger, Die Haftung der Banken für massenhaft fehlerhafte Treuhandmodellfinanzierungen, ZIP 1999, 465 - kundenfreundlicher Ansatz

Keßler, Zivilrechtliche Haftungsrisiken von Kreditinstituten beim Vertrieb von Immobilienanlagen, VuR 1998, 3 - Argumentationsansätze für Geschädigte; die Aufklärungspflicht soll der bei der Wertpapieranlage nachgebildet werden

Spickhoff, Bankenhaftung bei fehlgeschlagenen Immobilienerwerber-Treuhandmodellen, Betriebs-Berater 1999, 165 - detaillierte Darstellung mit kundenfreundlichen Ansätzen

Die meisten Erwerbermodelle sind reine Geldvernichtung

Vorsicht vor umgewandelten Immobilien / Kosten und Erträge prüfen / Die Vermögensfrage / Von Volker Looman



FRANKFURT, 22. Oktober. Die Staatsanwaltschaft in München hat Mitte dieser Woche angekündigt, dass sie die Ermittlungen gegen Mitarbeiter der

ehemaligen Hypotheken- und Wechselbank ausdehnen wird. Das Institut, das in der Zwischenzeit in der neuen HypoVereinsbank aufgegangen ist, steht im Verdacht, vor der Fusion nicht nur Milliarden fragwürdiger Immobilienkredite vergeben, sondern auch Bilanzen gefälscht zu haben. Die Affäre ist eng mit den „Erwerbermodellen“ verbunden, die auf dem grauen Kapitalmarkt als unseriöse Geldanlagen gelten.

Bei diesen Modellen kaufen die Initiatoren alte Mietshäuser auf, renovieren sie notdürftigst und teilen sie in einzelne Wohnungen auf. Zusätzlich bieten sie Dienstleistungen wie Finanzierung, Mietvermittlung, Mietgarantie, Steuerberatung und Treuhanderschaft an und offerieren das ganze Paket mit Hilfe aggressiver Verkäufer als Modell. Das Provisionsminimum liegt bei 15 Prozent der Investitionssumme.

Die meisten Objekte, die als Erwerbermodell auf den Markt kommen, sind Mietkasernen in dritt- und viertklassiger Lage. Pensionskassen, Vermögensverwaltungen und Versicherungen, die in den fünfziger und sechziger Jahren von der riesigen Wohnungsnot profitierten und mit schneller Kelle über Nacht ganze Stadtteile hochziehen ließen, trennen sich heute von den hässlichen Billigbauten nur zu gerne. Die hohen Instandhaltungskosten lassen von den Mieten kaum etwas übrig. Als normale Wohnungen lassen sich die alten Gemäuer jedoch nicht mehr verkaufen, so dass sie in „Steuersparmodelle“ umgewandelt werden müssen.

Hier bieten Aufteiler ihre Dienste an. Das sind Geschäftsleute, die ganze Straßenzüge aufkaufen und pro Quadratmeter selten mehr als 1.500 DM bezahlen. Sie bringen die Gebäude optisch auf Vordermann und teilen die Objekte nach dem Wohnungseigentumsgesetz (WEG) in abgeschlossene Einheiten auf. Anschließend verkaufen sie die aufgeteilten Wohnungen für 2.500 bis 3.000 DM pro Quadratmeter weiter.

Ist der Verkaufspreis schon völlig überzogen, so entpuppt sich das Werbungskostenpaket bei näherem Hinsehen als blanker Unsinn. Auf der einen Seite muss der Anleger die Leistungen in Anspruch nehmen, um überhaupt an „nennenswerte“ Steuervorteile zu gelangen. Doch auf der anderen Seite bezahlt er Dinge, die von der Sache her völlig überflüssig sind. Die Wohnung ist fertig -

wozu sind Steuerberatung und Treuhanderschaft nötig? Die Wohnung ist seit vielen Jahren vermietet - wozu ist die Mietervermittlung gut? Die Erträge sind auf Jahre hinaus mehr oder weniger sicher - wofür dient die Mietgarantie, die der Erwerber durch den hohen Kaufpreis ohnehin schon selbst bezahlt hat?

Die Anleger, die sich auf solche Geschäfte einlassen, kaufen in der Regel „heiße“ Luft. Sie erwerben eine Wohnung, die 100.000 bis 150.000 DM wert ist, für 200.000 bis 250.000 DM, um sich hinterher über ein paar Groschen vom Finanzamt zu freuen. Möglich sind die unseriösen Geschäfte durch die Hilfe einzelner Banken. Bedauerlicherweise hat auch die HypoVereinsbank in den letzten Jahren solche Objekte zu 100 Prozent finanziert. Das haben Anlageverkäufer schamlos ausgenutzt. Sie warben lautstark damit, dass die Bereitschaft der Bank, Kredite in dieser Höhe zu vergeben, der schlagende Beweis für die Qualität der Immobilien sei.

Diese Aussage ist freilich an den Haaren herbeigezogen. Richtig ist, dass die Banken die Erwerbermodelle zu 50 bis 60 Prozent beleihen. Das restliche Darlehen ist ein Personalkredit an den Erwerber und hat mit der Qualität der Immobilie nichts zu tun.

ANZEIGE.

(FAZ vom 23.10.99)

Der zusätzliche Kredit wird nur eingeräumt, wenn die persönliche Bonität des Zeichners in Ordnung ist. Hier haben die Kontrollgremien der alten Hypobank offenbar versagt, so dass heute 10.000 bis 15.000 Anleger vor einem finanziellen Desaster stehen. In diesen Wochen geht das Spiel mit anderen Initiatoren und Kreditgebern weiter, so dass wieder großes Unheil droht.

Ein Beispiel: Der Anleger ist 52 Jahre alt und versteuert als mittelständischer Unternehmer etwa 400.000 DM pro Jahr. Ihm werden vier Wohnungen zum Preis von 500.000 DM angeboten. Besonders erfreut ist der Handwerker, dass kein Eigenkapital verlangt wird und das Finanzamt in Kürze fast 59.000 DM erstatten muss. Die Rückzahlung wird durch Werbungskosten von insgesamt 106.000 DM erzwungen. Weiterhin rechnet der Anlageberater vor, dass die Wohnungen

einen jährlichen Ertrag von 24.000 DM abwerfen und weitere Steuervorteile auslösen, die am Anfang der Vermietung ungefähr 493 DM pro Monat betragen. Die Ausgaben für Zins und Tilgung schlagen mit 2.778 DM pro Monat zu Buche, so dass der Investor eine anfängliche „Unterdeckung“ von 285 DM pro Monat zu tragen hat.

Die Rechnung ist auf den ersten Blick plausibel. Der Unternehmer bezahlt für die Wohnungen insgesamt 500.000 DM. Die Bank überweist einen Betrag in gleicher Höhe, so dass der Anleger per saldo tatsächlich kein Startkapital einsetzen muss. Das Gegenteil ist der Fall. Die Werbungskosten führen zu einer Steuerrückzahlung von 59.000 DM. In den folgenden zehn Jahren muss der Anleger insgesamt 120 Raten entrichten, die bei 285 DM pro Monat beginnen und im Laufe der Zeit auf 431 DM pro Monat ansteigen.

Der finanzielle Kollaps des Anlegers wird erst am Ende der Vermietung offenkundig. Der Investor hat vier Wohnungen erworben, die nicht 500.000 DM, sondern lediglich 250.000 DM wert sind. Gleichzeitig hat er bei der Bank einen Kreditvertrag unterschrieben, in dem aus steuerlichen Gründen ein Auszahlungsverlust (Disagio) von 10 Prozent enthalten ist. Der Nominalbetrag lautete über 555.555 DM und ist zu 90 Prozent ausbezahlt worden. Die Tilgung wurde, um den Unternehmer nur geringfügig zu belasten, auf 1 Prozent pro Jahr eingestellt. Daher beträgt die Restschuld am Ende der Zinsbindung noch 483.666 DM. Bei einem Wert der Wohnungen von nur 250.000 DM muss der Investor mit hoher Wahrscheinlichkeit 234.000 DM in den Wind schreiben.

Angesichts solcher Perspektiven muss vor Altbauten, die als Erwerbermodelle auf den Markt kommen, dringend gewarnt werden. Allerdings heißt das im Umkehrschluss nicht, dass „alte“ Immobilien ein schlechtes Geschäft sind. Wer in Bremen oder Hamburg für 500.000 DM solide Altbauten ohne Schnickschnack einkauft, kann Erträge von 6 Prozent des Kaufpreises erzielen. Wenn die Objekte zu 100 Prozent finanziert und innerhalb von zehn Jahren zur Hälfte entschuldet werden, kann daraus eine Investition werden, die sich nach Steuern mit 7,65 Prozent rentiert. Der anfängliche Steuervorteil beträgt statt 59.000 DM lediglich 31.000 DM, und der Anleger muss jeden Monat zwischen 1.541 DM und 2.180 DM auf den Tisch legen. Dafür hat der Unternehmer das Geld aber auf kluge Weise investiert und kann sich über eine attraktive Altersversorgung freuen.

Der Autor ist Finanzanalytiker in Reutlingen.