

Wortlaut des Briefes des SVD an die MONITOR-Redaktion des WDR, Herrn Bednarz, am 26.06.2000:

SVD e.V. Spessarting 37 D-63110 Rodgau

Diesen Brief schreibt Ihnen:

MONITOR
z.Hd. Herrn Klaus Bednarz
Postfach

50600 Köln

Lothar B. Werner
- 2. Vorsitzender -
Tel. 06106 / 25 88 30
Fax 06106 / 25 88 31
eMail: SVDmail@aol.com

.....
Rodgau, 26.06.2000

Immobilienbetrug und Bankenhaftung im großen Stil

Sehr geehrter Herr Bednarz,

gestatten Sie mir als 2. Vorsitzendem eines Schutzverbandes, der es sich zum Ziel gesetzt hat, unverschuldet durch fehlfinanzierte Immobilien in Not geratenen Opfern mit Rat und Tat zur Seite zu stehen, auf die Ursachen dieser einseitigen Missstände aufmerksam zu machen.

Etwa seit Anfang der 80er Jahre und bis heute werden bis dato wirtschaftlich in geordneten Verhältnissen lebende Normalbürger durch ein gezieltes System in den praktisch unvermeidlichen Ruin getrieben. Damit beginnt eine Spirale, ein Teufelskreis zu laufen, aus dem sich die Betroffenen aus eigener Kraft nicht mehr ohne weiteres befreien können. Die Folge sind psychischer Druck, Beziehungs- und Familienzerwürfnisse, dadurch als weitere Folge kommt nicht selten auch noch der Verlust des Arbeitsplatzes hinzu. Schon mancher hat aus lauter Verzweiflung, da er keinen Ausweg mehr sah und lebenslang auch nicht hätte von den „Schulden“ herunterkommen können, Suizid begangen.

Wie viele auf diese Weise zu beklagende Opfer soll es noch geben? Wer und was ist hierfür verantwortlich? Was für ein System ist hier am Wirken gewesen und noch immer in der Anwendung?

Es geht um die sog. „Steuersparimmobilien“. In früheren Jahrzehnten eine Möglichkeit für überdurchschnittlich Verdienende – vornehmlich Ärzte, Zahnärzte und auch Steuerberater –, um durch nicht selbst genutzten Wohnungseigentumserwerb die eigene Einkommensteuerlast zu drücken (sich mit einer Verlustzuweisung im Endeffekt „arm zu rechnen“).

Nachdem jedoch für die Vertriebsseite und auch die Hypotheken herausreichenden Banken seit ca. Ende der 70er Jahre die große Zeit vorbei und die Klientel erschöpft war (die Ärzte wollten mittlerweile ihre überteuerten Bauherrenmodelle schon wieder loswerden), bedienten sich vornehmlich die Banken sogenannter freier Strukturvertriebe, um z.B. in Teileigentum aufgeteilte Wohnblocks nach dem WEG (Wohnungseigentumsgesetz) an den Durchschnittsbürger und auch Klein(st)verdiener zu bringen. Die psychologisch gut geschulten „Strukkis“ wussten perfekt durch Argumentationsketten ihr späteres Opfer derart von einer solchen Möglichkeit zu überzeugen und auch hohe Kreditsummen schönzurechnen, dass die Betroffenen ihnen als den vermeintlichen Fachleuten schließlich blind vertrauten, ja vertrauen mussten.

Als wesentliches Merkmal, mit Hilfe dessen die Struktis überhaupt Zugang zu potentiellen Kunden finden konnten, ist das Vorschussvertrauen zu nennen, weil sie regelmäßig durch Ansprache über Kollegen am Arbeitsplatz („Würde Dich das nicht auch interessieren?“) eine Kaltakquise (also durch direkte Fremdkontaktaufnahme) zu vermeiden wussten. Die Terminvereinbarung erfolgte denn auch in aller Regel über sog. Empfehlungsgeber, die sich auf diese Art daraus noch einen Nebenverdienst versprachen. Erst sehr viel später mussten auch die Empfehlungsgeber leidvoll erkennen, dass sie Bekannte, Verwandte und Arbeitskollegen reihenweise an die Abzocker verkauft und irreparablen Schaden – obwohl in der Annahme, dem anderen einen vorteilhaften Dienst zu erweisen –, mitverursacht hatten.

Es steht zu vermuten, dass auch in den Reihen der Mitarbeiter großer Firmen nicht wenige solchen Immobilienbetrügnern, vorangetrieben durch Banken und geradezu forciert, zum Opfer gefallen sind. Die Dunkelziffer ist hoch und reicht an die hunderttausende Fälle, da hierbei auch Scham eine Rolle spielt.

Welches sind die Argumentationsketten, die jegliches rationales Denken auszuschalten vermochten?

- *„Die Renten sind längst nicht mehr sicher, man muss selbst etwas zur späteren Altersversorgung mit beitragen. Immobilienerwerb ist da etwas Solides, und oft steigen die Objekte deutlich im Wert.“*
- *„Wenn Sie eine Möglichkeit wüssten und diese auch selbst für sich nutzen könnten, um staatlich gefördert (!) Steuern zu sparen, würden Sie, Herr Kunde, hier dem Staat unwiederbringlich Geld schenken wollen? – Sehen Sie! Ich sehe, Sie sind ein vernünftig denkender Mensch, ich würde genauso handeln. – Was halten Sie davon, wenn ich Ihnen diese Möglichkeit einmal ganz unverbindlich und nur auf Sie zugeschnitten vorrechne? – Wann passte es Ihnen besser, am DI um 17 Uhr oder am DO nach 18 Uhr ...?“*
(Einer solchen Alternativfragetechnik ist der Unbedarfte erst einmal ausgeliefert und fast gezwungen, sich für einen der beiden Termine zu entscheiden. Irgendwie kommt der Finanzberater, der statt zu beraten eher nur Geschäfte **vermittelt**, letztlich doch zu seiner Terminvereinbarung.)
- *„Sie brauchen sich um gar nichts selbst zu kümmern. Wir machen das alles für Sie. Sie bekommen bei uns alles aus einer Hand und setzen uns auch für Sie ein, damit die Finanzierung – selbst ohne Eigenkapital – auch für Sie machbar ist.“*
- Nachdem dann klar ist, dass auch Otto Normalbürger ausgewählt und von seiner Bonität her für wert gehalten wird, sich eine ETW leisten zu können, mit deren Hilfe sowohl der Steuerspareffekt als auch die Alterszusatzversorgung wie 2 Fliegen mit 1 Klappe geschlagen werden kann, werden ihm Prospekte vorgelegt, die in erster Linie die Umgegend der (an anderem Ort weit entfernt liegenden) zu erwerbenden Wohnung in den schönsten Farben darstellen. Es seien angeblich nur gerade noch 2 Einheiten zu haben, und andere Interessenten würden draußen schon warten. Es geht also um eine schnelle Entscheidung.
Bei dieser „Entscheidungsfindung“ ist der Vermittler gerne behilflich. Zu jedem Kundeneinwand hat er bereits ein Gegenargument parat, denn er wurde ja speziell zur Einwandbehandlung geschult.
Schließlich, wenn man die Wohnung später nicht mehr wolle, könne man sie ja bereits nach 5 Jahren sogar mit Gewinn wieder vorzeitig verkaufen. Also, wo ist da noch ein Risiko?
Außerdem sei das Objekt „bankgeprüft“, und eine seriöse Bank (die aber ebenfalls nicht am Ort des Geschehens liegt und mit der man als Kunde zuvor nie selbst in

Verhandlung gestanden hat) würde sich doch bestimmt auf nichts Riskantes einlassen (leuchtet doch ein).

Zum Schluss wird noch von einer im Vertragswerk sogar befindlichen Mietgarantie gesprochen, die selbst dann für Mieteinnahmen sorgen soll, wenn die Wohnung zufällig mal leer stehen sollte. Also wäre man doch geradezu nur dann dumm, wenn man eine solche tolle Möglichkeit der Kapitalbildung, praktisch ohne Risiko und schon mit einer geringen monatlichen Zuzahlung machbar, *nicht* nutzen würde ...

Zu dieser Überzeugung gelangte dann der Kunde, der sich längst in den Manipulationsfängen des Vermittlers befand, ohne es zu merken.

- Alles wird in einem Berechnungsbeispiel für den Kunden noch einmal durchgegangen, der dann erstaunt erkennen muss, dass er sich also mit einer monatlichen Zuzahlung von lediglich ca. 250,-- DM tatsächlich das Engagement ETW leisten kann! Ein 10%iges Disagio lässt die Zinsen für die erste Zinsfestschreibungsfrist (meist 5 Jahre) besonders günstig erscheinen. Spätestens ab hier hat der Berater gewonnen und der Kunde verloren. Der Berater wird ihn vielleicht noch feudal zum Essen einladen, um die angeblich sinnvolle und weitsichtige Entscheidung zu begießen und wird ihn selbstverständlich auch zum kurzfristig anberaumten Notartermin begleiten und wieder zurückbringen. So behält er alles unter Kontrolle.
- Beim Notar – der Termin wird gerne schon mal nach Feierabend, etwa am Samstagabend oder sogar sonntags wahrgenommen – liest die vermeintliche Amtsperson im Eiltempo irgendwelche Formulierungen im Bürokratendeutsch max. 20 Minuten lang vor, der Kunde kann im Prinzip nichts anderes als gefällig nicken und unterschreibt schließlich, dem Wesen nach oft einen sog. Treuhandgeschäftsbesorgungsvertrag. Dieser ermächtigt dann einen sog. Treuhänder – wieder an einem anderen Ort – tätig zu werden und für ihn alle Verträge abzuwickeln, einschließlich Kauf- und Darlehensvertrag. Denn der Kunde muss und soll sich ja um nichts weiteres selbst kümmern. Ach ja, der beim Notar unterschriebene Treuhandvertrag enthält nebenbei gut versteckt meist noch eine – unwiderrufliche! – Zwangsvollstreckungsunterwerfungsklausel, die im Fall des notleidenden Kredites (früher oder später unverhinderbar) der Bank sofort und ohne erst einen Rechtstitel erstreiten zu müssen, die Möglichkeit gibt, sofort in das gesamte Vermögen des Kreditnehmers zu pfänden. Dann kommt der Gerichtsvollzieher.

Die Misere beginnt spätestens dann, wenn der Erwerber u.a. erkennen muss,

- dass die monatliche Zuzahlung von angedacht 250,-- DM bei weitem nicht realistisch ist, (mtl. Zuzahlungen i.H.v. über 1.000,-- DM sind keine Seltenheit)
- dass Sonderumlagen für den Überhang an Reparaturstau des Objektes geleistet werden müssen (die wurden zuvor auch verschwiegen),
- dass die Miete ausbleibt, der Mietgarant aber auch bald Konkurs angemeldet hat (die Mietgarantie sollte nur in falsche Sicherheit wiegen),
- dass nach Ablauf der ersten Zinsfestschreibungsfrist das 10%ige Disagio nun mit der Gesamtdarlehenssumme mitfinanziert werden muss (wenn die Zinsen zudem noch gestiegen sein sollten, umso schmerzlicher)
- dass das Objekt bei unverbindlicher Nachfrage über einen Makler nur die Hälfte oder noch viel weniger wert ist, als zu dem Preis man es selbst gekauft hat, da einem versteckte Innenprovisionen, z.T. bis zu 34%!, bewusst verschwiegen wurden (man ver-

traute der gutachterlichen Bewertung, die man beim Kauf in Form von seitens der Bank in Rechnung gestellten Gebühren mitbezahlt hat)

- dass schließlich sich für den Erwerber der Steuerspareffekt gar nicht wie erwartet rechnet, da er ja nicht in einer derartigen Steuerprogression steht wie ein überdurchschnittlich Verdienender. Doch das hatte ihm der Berater mit professionellem Touch und viel Aufwand anders, irgendwie schlüssig vorgerechnet, wenn nötig, dem noch mit Hilfe von gedruckten Charts und Computerausdrucken einen sachlich zutreffenden Eindruck verliehen.

Damit ist der Schaden perfekt, man wird die Immobilie nicht mehr los, die Bank macht immer mehr Druck, und man schämt sich zudem noch, öffentlich zugeben zu müssen, dass man gezielt betrogen wurde. Vielleicht muss man auch noch den Spott ertragen „Wie konntest du nur so dumm und blauäugig sein?“.

Dieser Art Fälle wie hier beispielhaft geschildert haben sich in Deutschland – Ost wie West – zu geschätzt Hunderttausenden zugetragen. Das System hat funktioniert und tut es noch. Entscheidende Merkmale sind immer:

- Es handelt sich um einen Fernkredit, die Bank hat zuvor nie Kontakt mit dem Kunden gehabt und ihm unbesehen den Kredit ohne Eigenkapital gewährt.
- Das Objekt ist weit weg vom Wohnort, um ein vorheriges Ansehen der Wohnung zu verunmöglichen. Was soll's auch, sie sei ja eh nur als **Steuermodell** gedacht, nicht für die Eigennutzung, und ist ja vermietet. Man wolle die Mieter doch nicht stören oder gar beunruhigen. Und wenn man noch länger zögere, ist die tolle Steuersparmöglichkeit womöglich für immer dahin.
- Der Treuhänder – falls ein solcher mit involviert ist – ist häufig auch weit weg vom Ort des Geschädigten ansässig.
- Würde die Hausbank gefragt werden, riete die in aller Regel von dem Vertrag ab, weil sie um die überteuerten Verhältnisse weiß. Die Fernbank wird einem aber mit angeblich günstigeren Konditionen plausibel gemacht, und bei den hohen Finanzierungssummen ist das doch ein Argument ...

Hier ist allergrößtes Unrecht geschehen, und nicht jeder ist anschließend in der Lage, auch noch einen teuren Rechtsstreit zu finanzieren. Da lehnen sich die Banken erst mal arrogant zurück.

Deshalb hat sich schon 1987 ein Schutzverband gebildet, der ausschließlich aus derart Geschädigten besteht und heute SVD – Schutzverband für Verbraucher und Dienstleistungsnehmer e.V. – heißt. Das Zentralbüro befindet sich derzeit im hessischen Rodgau in der Nähe Frankfurts. Sie können einen ersten Eindruck der Arbeit und Möglichkeiten dieses Schutzverbandes über die Internetseite www.s-v-d.de gewinnen. Es wird auch eine quartalsmäßig erscheinende Zeitschrift zu diesem Themenumfeld herausgegeben.

Wichtig ist, dass die Betroffenen wissen sollen, dass sie nicht allein dastehen und dass die heutige Rechtsprechung doch schon hier und da Fortschritte gemacht hat, die so noch vor Jahren nicht denkbar gewesen wären. Doch leider gibt es auch nachgerade falsche, also Fehlurteile, wenn gerichtlich im Rahmen der Bankenhaftung gegen die Banken vorgegangen wird. Nicht zuletzt schreckt auch das Kostenrisiko viele ab, die ansonsten klagebereit wären.

Doch selbst für diese Fälle, wenn keine leistende Rechtsschutzversicherung vorhanden ist, kann der SVD Möglichkeiten aufzeigen, wie dennoch nicht alles als verloren betrachtet werden muss. Dazu kann man sich mit dem SVD-Büro, z.B. auch via Email (svdmail@aol.com) in Verbindung setzen. Die Betroffenen sollten sich nicht mit diesem Betrogenwordensein abfinden, und eine Vogel-Strauß-Politik hilft auch nicht weiter. Das Problem ist zu wesentlich und existenzbedrohend, als dass es einfach ignoriert werden könnte. Wir wollen dazu Mut machen, denn die Zeit ist reif, die Betrüger mit Ross und Reiter beim Namen zu nennen.

Beispielhaft für ein positives Urteil sei das des LG Frankfurt/Main vom 09.03.2000 genannt (Az.: 2-22 O 118/99); im Internet nachzulesen unter [www.landgericht.frankfurt-main.de/Presseerklaerung_ZS\(Bankbelehrung\).htm](http://www.landgericht.frankfurt-main.de/Presseerklaerung_ZS(Bankbelehrung).htm)

(Hinweis: Der Bindestrich zwischen frankfurt und main ist mit einzugeben)

Weitere wichtige positive Urteile sind:

- LG Würzburg (Az.: 14 O 1894 / 99) vom 15.03.00 – nach VerbrKrG;
- OLG München (Az.: 5 U 5342 / 99) vom 14.04.00 – Bejahung nach HaustürWiderrufG
- OLG München (Az. 31 W 1110/99) vom 22.04.99 – Auswirkung der Treuhandvollmacht
- OLG Karlsruhe (Az. 1 U 101/99) vom 29.3.2000 – Frage des verbundenen Geschäfts
(im Effekt eine deutliche wirtschaftliche Entlastung)

Die Dimension ist wirklich die, dass hier Schuldenberge von meist DM 100.000,-- bis DM 300.000,-- ohne Gegenwert entstanden sind.

Um die Misere besonders deutlich zu machen, wurden z.B. in einem Fall zwei Wohnungen für DM 540.000,-- verkauft, jedoch in der Zwangsversteigerung für zusammen DM 40.000,-- ersteigert!

Auch die Möglichkeit der Verbraucherinsolvenz sei zu nennen. Man denke etwa an den Fall M. (Restschuldbefreiung von insgesamt DM 240.000,-- bei Zahlung von nur noch DM 8.000,--).

Zu dieser gesamten Thematik findet am **15.07.00 in der Göttinger Stadthalle ab 14 Uhr ein Forum** statt, an dem Fachanwälte für den Bereich Bankenhaftung, Geschädigte, Ex-Banker und weitere Persönlichkeiten zu Wort kommen werden. Auch die Medien werden vertreten sein. Wer von der Sache her betroffen ist und sich nicht gerade im Urlaub befindet, sollte diesen Samstag unbedingt dazu investieren. Allein die dort zu knüpfenden Kontakte können sehr wertvoll sein.

Aber auch Sie, Herr Bednarz, als dafür bekannt, heiße Eisen anzupacken („MONITOR- damit Sie Bescheid wissen!“), sollten sich vor Ort einen Eindruck über das Ausmaß des volkswirtschaftlichen Schadens, wie aber auch den Stand der Möglichkeiten verschaffen. Hierzu wollte ich Sie mit diesem Schreiben anspornen, natürlich verbunden mit dem Wunsche, dass die Problematik auch in einer Ihrer nächsten MONITOR-Sendung einmal entsprechend aufgegriffen werden möge. Vielen Dank dafür, dass Sie bis hierhin alles geduldig gelesen haben.

Mit freundlichem Gruß

(L.B. Werner, 2. Vors. des SVD, Öffentlichkeitsarbeit)

Als Antwort auf diesen Brief, datierend 25.09.00 und nicht von Herrn Bednarz persönlich unterschrieben, erreichte uns folgendes:

WDR

28. SEP. 2000

Schutzverband für Verbraucher
und Dienstleistungsnehmer e.V.
Herrn Lothar B. Werner
Spessartring 37

63110 RODGAU

**Westdeutscher
Rundfunk Köln**
Anstalt des öffentlichen Rechts

Ihr Zeichen
Unser Zeichen

Durchwahl 3124
Durchwahl 5694

25.09.2000


Redaktion
MONITOR

Sehr geehrter Herr Werner,

wir danken Ihnen für Ihr Schreiben vom 26.06.2000 und Ihr Interesse an unserer MONITOR-Sendung.

Wir erhalten von unseren Zuschauern täglich sehr viele Themenvorschläge. Sie werden in den Redaktionskonferenzen diskutiert. Da MONITOR leider nur alle drei Wochen Gelegenheit hat, in höchstens vier bis fünf Filmbeiträgen aktuelle politische Themen aufzugreifen, sind wir gezwungen, eine Auswahl zu treffen. Wir bitten Sie um Verständnis, dass wir das von Ihnen vorgeschlagene Thema leider nicht realisieren können.

Mit freundlichen Grüßen



Philip Siegel
Chef vom Dienst
Redaktion MONITOR

Appellhofplatz 1
50667 Köln
Postanschrift
50600 Köln

Tel (02 21) 2 20-0
Telegramme WDR Köln
Fax (02 21) 2 20 48 00
Telex 8882 575

Deutsche Bank AG Köln
BLZ 370 700 60
Konto 136 6004

Dresdner Bank AG Köln
BLZ 370 800 40
Konto 9 784 469

WestLB Köln
BLZ 370 500 00
Konto 90 068