



Schrottimmobilien.

Die Jagd auf Drücker und Banken ist eröffnet: Mit einem richtungweisenden Urteil stärkt der Europäische Gerichtshof die Verbraucherrechte. Käufer können über-teuerte Mietwoh-nungen möglicher-weise zurückgeben.

Bis auf Widerruf

Wolfgang Klötters
private.finanzen@capital.de

Das Ehepaar Loche aus Magdeburg machte sich vor sieben Jahren ein ganz besonderes Weihnachtsgeschenk. In Festtagsstimmung unterschrieben die beiden Lehrer am 24. Dezember Verträge für den Kauf und die Finanzierung einer 143 670 Euro teuren Eigentumswohnung in Wilhelmshaven, am Südstrand 78 – 90.

Das Objekt hatte ihnen ein Vertreter des Dortmunder Strukturvertriebs Heinen & Biege aufgeschwatzt: Durch Miete und Steuerersparnisse sei das die ideale Altersvorsorge. „Und all das ohne Eigenkapital und Risiko bei geringen Raten“, erinnert sich Gisela Loche.

Der Wohnungskauf wurde für die Loches zum Alptraum. Heute wissen sie: Die Immobilie war weit weniger wert als ihr Kaufpreis, die Finanzierung

über-teuert. Statt zu kassieren müssen die Lehrer zubuttern, weil sie weniger Mieteinnahmen erhalten als zugesagt.

So wie den Loches geht es Zehntausenden von geprellten Anlegern. Doch ein neues Urteil des Europäischen Gerichtshofs und eine zunehmend verbraucherfreundliche Rechtsprechung deutscher Gerichte dürfte ihnen Auftrieb geben: Zahlreiche Anleger können künftig die Geschäfte widerrufen und rückabwickeln. Das wird die beteiligten Kreditinstitute schwer belasten.

Beim Ehepaar Loche finanzierte die Deutsche Bausparkasse Badenia die Immobilie mit einem Sofortkredit und zwei aufeinander folgenden Bausparverträgen. Selbst bei einem vorübergehenden Leerstand der Wohnung seien die Einnahmen für die Schuldentilgung garantiert, versprach der Verkäufer: Alle Mieten des Gebäudekomplexes flössen in einen Pool. Nach Abzug der Ge-

meinkosten werde der Überschuss auf die einzelnen Vermieter verteilt.

„Das klang alles sehr überzeugend“, berichtet Gisela Loche. Zumal mit dem Kreditgeber Badenia und dem Wohnungsverkäufer Allwo zwei Töchter des Versicherungskonzerns Aachener und Münchener „mit ihrem guten Namen ein seriöses Geschäft suggerierten“.

Inzwischen sind Manfred und Gisela Loche da ganz anderer Meinung. Der Sachverständige Bernd Müller aus St. Wendel rechnete ihnen vor, dass sie bei Abschluss eines einfachen Hypothekendarlehens gegenüber dem Badenia-Modell 87 500 Euro an Finanzierungskosten hätten sparen können. Statt nach 34 Jahren wäre das Ehepaar seine Schulden schon nach 20 Jahren los.

Außerdem haben die Loches eine hoffnungslos über-teuerte Wohnung gekauft: „Der Preis der Allwo-Wohnungen enthielt normalerweise bis zu 20 Pro-

Illustration: Thomas Kuhlbeck. Foto: Oliver Schmauch

zent Vermittlungsprovisionen für die Heinen & Biege Gruppe“, verrät ein ehemaliger leitender Angestellter der Drückerkolonne. Insgesamt, so der Insider, hätten die Käufer von Allwo-Objekten, die meist aus dem Wohnungsbestand der Neuen Heimat stammten, mindestens 30 Prozent zuviel gezahlt.

Doch nicht nur das: Auch der Mietpool, zu dem sich alle Wohnungskäufer vertraglich verpflichten mussten, wurde für das Lehrrehepaar zum Fass ohne Boden. Statt aus dem gemeinsamen Topf Mieteinnahmen zur Schuldentilgung zu schöpfen, müssen Gisela und Manfred Loche wegen hoher Leerstände in ihrer Wohnanlage selber Kapital zuschießen – allein für das Jahr 1999 stolze 4158 Euro.

Das könnte sich auf Grund eines am 13. Dezember vom Europäischen Gerichtshof (EuGH) gefällten Urteils gründlich ändern. Wie Capital berichtete (siehe Heft 24/2001, S. 74), zählen Immobilienkredite, die der Kunde zu Hause oder am Arbeitsplatz vermittelt bekam, zu den Haustürgeschäften (siehe „Was sind Haustürgeschäfte?“). Da kaum einer der Darlehensnehmer über sein Widerrufsrecht belehrt wurde, müssten die meisten so gestellt werden, als hätte es die Verträge nie gegeben.

„Für Banken, deren Kredite über Drücker zu Stande gekommen sind, besteht die Gefahr, dass sie die Kreditraten

zurückzahlen und unter Umständen sogar die Immobilie übernehmen müssen“, prophezeit der Düsseldorfer Anwalt Julius Reiter, warnt aber vor euphorischen Erwartungen. „In der Praxis wird jeder Einzelfall geprüft werden müssen. Ein Freibrief für die Verbraucher ist das EuGH-Urteil nicht.“

Die Hausjuristen der Hypovereinsbank hingegen, der ein Schaden in Milliardenhöhe droht, wollen schon heute

wissen, dass der bittere Kelch erfolgreicher Kundenklagen an ihnen vorübergehen wird. „Wir haben uns in der Vergangenheit stets an die Gesetze gehalten“, sagt Sprecherin Cornelia Klaila. Weil der Gesetzgeber entgegen einer EU-Richtlinie aus dem Jahr 1990 ein Sonderrecht für Immobilienkäufe geschaffen habe, so Klaila, müsse der Staat für Schäden der Kunden haften. Mit anderen Worten: Der Kunde müsse nicht

Was sind Haustürgeschäfte?

Haustürgeschäfte werden nicht nur zwischen Tür und Angel abgeschlossen. Auch Verkaufsgespräche am Arbeitsplatz des Kunden können darunter fallen.

Den Fuß in der Tür, den Kugelschreiber gezückt – so stellt sich der Laie ein Haustürgeschäft vor. Juristen fassen den Begriff wesentlich weiter.

► **Verhandlung zu Hause oder am Arbeitsplatz.** Mindestens eine mündliche Verhandlung des Kunden mit der Gegenseite muss außerhalb der Geschäftsräume der Bank oder des Vermittlers stattgefunden haben: entweder in der Privatwohnung oder am Arbeitsplatz des Kunden.

► **Vertragsabschluss auf Grund der Verhandlungen.**

Als Folge des Gesprächs muss es zum Abschluss des Darlehensvertrages gekommen sein. Ob dabei eine oder mehrere Verhandlungen geführt wurden, ist nicht maßgeblich. Der Kunde muss lediglich vor der Gegenseite, deren Gehilfen oder Dritten zum Abschluss veranlassen worden sein.

Ein enger zeitlicher Zusammenhang zwischen der Verhandlung und dem Vertragsschluss ist dabei nicht erforderlich, solange die Überraschungswirkung andauert. Das wäre selbst dann der Fall, wenn der Kunde erst eine Woche später die Verträge, die er per Post erhalten hat, unterschreibt und zurückschickt.

► **Ort der Unterschrift zählt nicht.** Auch der Ort, an dem der Kunde den Vertrag schließlich unterschreibt, spielt keine Rolle. Maßgeblich ist allein, dass die Verhandlungen beispielsweise in einer Privatwohnung oder an seinem Arbeitsplatz stattgefunden haben. Damit kann selbst die Unterzeichnung des Darlehensvertrages in der Bankfiliale zu den Haustürgeschäften mit Widerrufsrecht zählen.

Das gilt allerdings nicht, wenn vorher schon eine Geschäftsverbindung zwischen den Vertragspartnern bestanden hat,

etwa wenn die Hausbank die Finanzierung übernommen hat.

► **Wann das Widerrufsrecht erlischt.** Bei ordnungsgemäßer Belehrung gilt das Widerrufsrecht eine Woche und für Geschäfte seit Oktober 2001 zwei Wochen nach Vertragsschluss. Sofern die Belehrung fehlt oder nicht ordnungsgemäß erfolgt ist – dies ist bei Immobilienkrediten meistens der Fall – erlischt das Widerrufsrecht erst einen Monat nach Zahlung der letzten Darlehensrate.

Vorsicht ist geboten, wenn die Bank den Kunden dazu drängt, nachträglich eine Widerrufsbelehrung zu unterzeichnen oder wenn sie eine Umschuldung mit besseren Zinskonditionen anbietet. In solchen Fällen kann das Widerrufsrecht erlöschen.

Julius F. Reiter*

* Der Verfasser ist auf Kapitalanlage- und Kreditrecht spezialisierter Rechtsanwalt in Düsseldorf.

„Banken werden in zigtausend Fällen Immobilienkredite rückabwickeln müssen“

Julius Reiter, Anlegeranwalt

Aktuelle Abzocke: Cash-back

Beim Kauf einer Mietwohnung noch Geld herausbekommen – das klingt verlockend. Doch wer sich darauf einlässt, verliert Geld und macht sich strafbar.

Woche für Woche werben Deutschlands Immobilienhaie in Kleinanzeigen mit einer besonderen Masche, um überteuerte Wohnungen und Häuser unters Volk zu bringen. „Kapitalbeschaffung durch Immobilienerwerb“ heißt die Botschaft, die klammen Bürgern Bares verspricht, wenn sie ohne Eigenkapital Immobilien kaufen. „Die Verkaufsgespräche laufen flächendeckend in der ganzen Republik“, berichtet der Anlegerschützer Heinz Gerlach aus Oberursel.

► **Der Trick.** Die Vermittler erhöhen zum Schein den Kaufpreis der Immobilie um einige Zehntausend Euro. Der Kunde nimmt für den Fantasiepreis einen Kredit auf und kassiert den Mehrbetrag gegenüber dem ursprünglichen Kaufpreis später in bar.

► **Finanzielle Risiken.** „Wer sich auf Geschäfte mit Cash-back-Immobilien einlässt, ist gleich in mehrfacher Hinsicht der Dumme“, warnt der Münchner Rechtsanwalt Tobias Pielsticker. Nicht nur dass die Immobilien auch ohne die Barauszahlung oft nicht das Geld wert sind, zu dem sie angeboten werden. Der Käufer muss auch noch einen viel zu hohen Kredit abstottern und mehr Grundsteuern zahlen.

► **Strafrechtliche Risiken.** Besonders unangenehm für die Kunden: Sie können sich sogar strafbar machen. Die Banken finanzieren auf Grund der falschen Angaben einen viel zu hohen Kaufpreis ohne entsprechende Sicherheiten. Auch der Fiskus

legt für Abschreibungen und Kreditzinsen einen überhöhten Wert zu Grunde. Anwalt Pielsticker: „Dem Kunden drohen dann auch noch Strafanzeigen wegen Kredit- und Steuerbetrugs.“



► Schrottimmobilien

die Bank, sondern den Staat verklagen. Ob das Schwarzer-Peter-Spiel gelingt, kann allerdings erst geklärt werden, wenn der Bundesgerichtshof neues Recht gesprochen hat.

Sicher ist für die Loches einstweilen nur: Bei dem im August 2000 Pleite gegangenen Strukturvertrieb Heinen & Biege ist nichts mehr zu holen. Und Schadenersatzklagen gegen die Badenia Bausparkasse scheiterten in der Vergangenheit an Beweisschwierigkeiten. Den Klägern hätte der Nachweis gelingen müssen, dass die Badenia mit dem Vertriebsunternehmen Hand in Hand arbeitete und die Verantwortlichen von den betrügerischen Vertriebsmethoden gewusst haben. Zum Zeitpunkt der Klage ein fast unmögliches Unterfangen.

„Bislang sind 117 Entscheidungen zu Gunsten der Deutschen Bausparkasse Badenia und anderer vorfinanzierender Kreditinstitute ergangen. Lediglich in einem Fall, den das Gericht als Ausnahme gewertet hat, wurde in erster Instanz ein Urteil zu Gunsten des Kunden gefällt. Gegen dieses Urteil haben wir Berufung eingelegt“, heißt es in einer Stellungnahme der Badenia. Die Gerichte hätten immer wieder betont, so Badenia-Sprecher Hans-Eckhard Röher, „dass ein Darlehensnehmer das Risiko der Verwendung eines Darlehens selbst zu tragen hat“.

Ähnliche Erfolgserlebnisse bei Anlegerklagen vor Land- und Oberlandesgerichten können deutsche Großbanken wie etwa die Bayerische Hypothekenbank, heute Hypovereinsbank, die

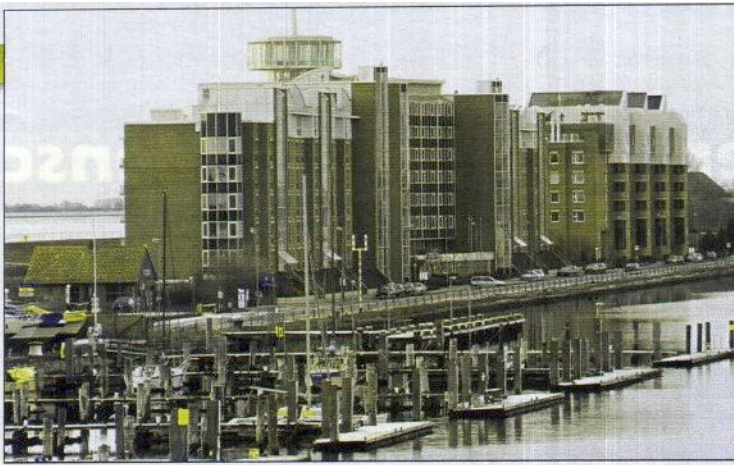
Commerzbank oder die Dresdner Bank seit Anfang der neunziger Jahre vorweisen. Auch hier schmetterten die Gerichte in der Vergangenheit die Klagen Tausender von Kapitalanlegern ab, die auf vergleichbare betrügerische Vertriebsmethoden hereingefallen sind.

Trotzdem: Es gibt Hoffnung für die betroffenen Anleger – auch für jene, die sich nicht auf das Haustürwiderrufgesetz und das EuGH-Urteil berufen können. Immer mehr Land- und Oberlandesgerichte urteilen inzwischen verbraucherfreundlich. Auch der Dritte Senat des BGH stellt sich in einem aktuellen Urteil auf die Seite der Anleger (siehe „Gegen die Bank“).

Und Teilerfolge gab es durch juristische Hintertürchen auch schon in der Vergangenheit. So zum Beispiel bei kreditfinanzierten Investitionen in Immobilienfonds der 1997 in Konkurs gegangenen WGS Wohnungsbaugesellschaft mbH Stuttgart. Bei diesem Modell ohne Eigenkapitaleinsatz sollten die Kredite über Fondsausschüttungen und Steuerersparnisse getilgt werden. Als Kreditgeber mit von der Partie: mehrere Volksbanken und die L-Bank (Landesbank Baden-Württemberg) mit Krediten von knapp 290 Millionen Euro.

Insgesamt vertrauten rund 42 000 Kapitalanleger mit einem Anlagevolumen von mehr als einer Milliarde Euro den abenteuerlichen Versprechungen und Beispielrechnungen der WGS-Vertriebsleute. So waren Immobilien teilweise wesentlich kleiner als in den Prospekten beschrieben. Dass für die Lebensversicherungen, die zur Kredittilgung eingesetzt wurden, Prämien zu zahlen waren, unterschlugen WGS-Vertriebsleute sogar völlig.

Auf Anraten ihrer Rechtsanwälte, haben viele Anleger schon seit langem die Zahlung ihrer Kreditraten an die L-Bank einfach eingestellt. Die Bank aber hält still. Um Zwangsvollstreckungen durchzubringen, müsste die Bank klagen. „Das wird sie jedoch gegenwärtig tunlichst vermeiden, weil sie befürcht-



Land unter. Zum finanziellen Desaster entwickelte sich der Kauf einer Wohnung in diesem Komplex in Wilhelmshaven für ein Magdeburger Ehepaar.

URTEILE

Gegen die Bank

Wenn Kreditinstitute Kunden nicht ausreichend informieren oder ein Treuhänder im Spiel war, haben geprellte Kunden vor Gericht Chancen.

■ Aufklärungspflicht I.

Das Oberlandesgericht Frankfurt verurteilte die Commerzbank zu Schadenersatz. Sie hatte trotz ihrer Einbindung in den Vertrieb der Wohnungen einen offensichtlich unerfahrenen Kapitalanleger nicht über die Risiken des konkreten Objekts und die Nachteile der speziellen Finanzierungsform aufgeklärt (16 U 190/00).

■ Aufklärungspflicht II.

Eine Bank, die den Erwerb von Anteilen an einem geschlossenen Immobilienfonds finanziert, muss die Darlehensnehmer über die besonderen Risiken einer vollständigen Finanzierung durch ein Darlehen mit Disagiovereinbarung sowie einer Finanzierung über eine Lebensversicherung informieren. Sie muss außerdem darüber aufklären, dass die laufenden Erträge unter den von den Darlehensnehmern aufzubringenden Zinsen liegen (Oberlandesgericht Karlsruhe, 9 U 173/00).

■ Treuhandmodelle.

Der Bundesgerichtshof urteilte, dass die im Rahmen eines Treuhandmodells durch den Anleger erteilte Vollmacht zum Darlehensabschluss auf Grund eines Verstoßes gegen das Rechtsberatungsgesetz unwirksam ist (III ZR 182/00).

ten muss, dass im Zuge von Gerichtsverfahren enge Verflechtungen zwischen Vertrieb und Bank zu Tage kommen könnten“, erklärt Tobias Pielsticker von der Münchner Kanzlei Wilhelm Lachmair & Kollegen.

Intensive Verflechtungen zwischen dem Vertriebsunternehmen Heinen & Biege und der Badenia Bausparkasse glauben inzwischen eine ganze Reihe von Fachanwälten und Interessengemeinschaften nachweisen zu können. So war Badenia-Vorstandsmitglied Elmar Agostini, der das Unternehmen inzwischen verlassen hat, in der Zeit der Immobilienvermittlungen nicht nur stellvertretender Vorsitzender im Aufsichtsrat des Immobilienverkäufers Allwo, sondern auch Beiratsmitglied des Strukturvertriebs Heinen & Biege.

Am 25. November 1999 leitete der Beirat gleich eine Vielzahl von Maßnahmen in die Wege, um mithilfe der Badenia Bausparkasse den immer größer werdenden Liquiditätengpass bei der Heinen & Biege Gruppe zu be-

seitigen. So beschloss er, den Sanierungsprozess des Strukturvertriebes durch ein Kontrollgremium zu begleiten. „Ziel ist die vollständige und umfassende Information der Badenia Bausparkasse AG über alle aus- und eingehende Zahlungsströme“, heißt es in der Vereinbarung zwischen der Geschäftsführung und dem Beirat. In einem vertraulichen Brief an Gesellschafter Uwe Heinen meldete Elmar Agostini am 17. Dezember 1999 Vollzug.

Kommentar des Rechtsprofessors Udo Reiffner, Direktor des Instituts für Finanzdienstleistungen in Hamburg: „Aus den Unterlagen geht eindeutig hervor, dass die Badenia das Vertriebsunternehmen wie eine interne Abteilung behandelt hat. Im juristischen Sinne war der Vertrieb Erfüllungsgehilfe der Bank. Anlegeranwalt Reiter bereitet für Hunderte von enttäuschten Immobilienkäufern entsprechende Klagen vor. Gisela Loche jedenfalls schöpft neuen Mut: „Vielleicht kommen wir ja doch noch mit einem blauen Auge davon.“

„Banken fürchten, dass Verflechtungen zwischen ihnen und Drückern ans Tageslicht kommen“

Tobias Pielsticker, Anlegeranwalt in der Kanzlei Wilhelm Lachmair & Kollegen



Weitere Informationen unter:
www.badenia-opfer.de
www.wgs-info.de
www.schutzundkapital.de
www.immobetrug.de

