

AUFWÄRMPHASE, SMALL TALK, KAUFVERTRAG

So dreist gehen Verkäufer von Schrott-Immobilien in Berlin vor



Noble Adresse: In diesem mondänen Altbau am Kurfürstendamm residiert noch immer das Unternehmen Grüezi.

Foto: Paulus Ponizak

und O gewesen, sagt er. Ein dreiviertel Jahr lang arbeitete Reitze für die Swisskontor, eine Tochterfirma des Berliner Immobilienhändlers Grüezi Real Estate. Er wollte schnell viel Geld verdienen. Es waren unseriöse Geschäfte, wie er heute sagt. „Viele Familien wurden in den Ruin getrieben.“

Über Grüezi, ein börsennotiertes Unternehmen mit Sitz am Kurfürstendamm, stolperte im Dezember der neue Justizsenator Michael Braun (CDU). Er hatte als Notar Kaufverträge der Firma beurkundet. Braun war nur zwölf Tage im Amt. Mit dem Namen Grüezi ist eine hoch fragwürdige Form des Immobilienverkaufs verbunden.

Es geht um sogenannte Schrott-Immobilien, mit denen Grüezi jedes Jahr Millionenumsätze gemacht haben soll. Das Unternehmen kaufte Immobilien ein, oft ganze Häuserblöcke. Die Wohnungen wurden zum Teil saniert und überteuert wieder verkauft, laut Verbraucherschutzanwälten teilweise um rund 300 Prozent über dem Marktwert. Insider nennen Grüezi die „Spinne im Netz“: Für den Verkauf waren Tochterunternehmen wie die Swisskontor und externe Firmen zuständig – sie bildeten das „Netz“.

Intensiv geschult

Bei Jörn Reitze fing alles ebenfalls mit einem Wohnungskauf an. Bevor er Immobilienvermittler wurde, hatte er 2007 von der Swisskontor eine kreditfinanzierte Eigentumswohnung gekauft. Auch er sei dabei über den Tisch gezogen worden, sagt er heute. Die Ein-Zimmer-Wohnung in einer Stadt im Osten

Von Sebastian Höhn

Ein Berliner Immobilienverkäufer wollte schnell viel Geld verdienen. Er arbeitete für die umstrittene Firma Grüezi. Der Berliner Zeitung erklärt er, wie dort Kunden über den Tisch gezogen wurden.

Ein altes Fachwerkhaus auf dem Land, im Wohnzimmer eine große Couch vor einem Fernseher, vier Katzen balgen sich auf dem Boden. Ein älterer Mittelklasse-Audi steht hinten auf dem Hof. In einem Dorf, ein paar hundert Kilometer von Berlin entfernt, wohnt Jörn Reitze*, Anfang 40. Er trägt Jeans und Pullover, hält eine Tasse Kaffee in der Hand und erzählt von seiner Zeit als Immobilienverkäufer.

Damals war er in Anzug, Krawatte und in einem schwarzen Mercedes zu Kunden unterwegs, denen er Wohnungen verkaufte. Seriöses Auftreten sei das A

Deutschlands kostete rund 100.000 Euro. „Man hat mir versprochen, die Wohnung würde mich pro Monat weniger als 100 Euro Eigenaufwand unter anderem für die Kreditzinsen kosten. Tatsächlich zahle ich 746 Euro“, sagt er. Verwandte müssten ihn finanziell unterstützen.

Doch zunächst glaubte Reitze, ein gutes Geschäft gemacht zu haben. Er war begeistert, als ein Mitarbeiter der Swisskontor ihn als Verkäufer anwarb. Sein Arbeitgeber, eine Behörde, hatte nichts gegen eine Nebentätigkeit. Reitze ist eigentlich Beamter. Dass er von Immobilien gar keine Ahnung hatte, interessierte bei der Swisskontor niemanden. Er wurde intensiv geschult – im Verkaufen: Wie schaffe ich es, dass der Kunde immer Ja sagt? Wie ist auf Einwände und Zögern zu reagieren?

„Zuerst sind wir auf die Straße gegangen, um wild Passanten anzusprechen“, sagt Reitze. So sollten die Neulinge Hemmungen abbauen. Die Masse der Erstkontakte ging laut Reitze aber über den mittlerweile verbotenen Coldcall, einen unerwünschten Werbeanruf. Telefoniert wurde im eigenen Callcenter der Swisskontor am Kudamm, meist in den frühen Abendstunden. „Wir haben uns auf einer Telekom-CD eine Straße etwa in Neukölln rausgesucht und abtelefoniert.“

Schulungsunterlagen der Swisskontor, die der Berliner Zeitung vorliegen (*siehe Fotostrecke*), belegen, dass die Mitarbeiter die Angerufenen schon am Telefon in die Irre führen sollten. Sie sollten sich als „Wirtschaftskanzlei“ oder „Partner der Allianz-Versicherung“ ausgeben und hohe Steuer-Rück-erstattungen in Aussicht stellen.

Die Verkäufer sollten sich keinesfalls abwimmeln lassen und im Zweifel Druck aufbauen, sagt Reitze. Gab der Angerufene zu bedenken, er habe doch einen Steuerberater, sah die Swisskontor als Antwort vor: „Da wir teilweise mit den Finanzämtern direkt zusammenarbeiten, fängt unsere Arbeit dort an, wo der Steuerberater aufhört.“

Dass es am Ende immer auf den Kauf einer Immobilie hinauslief, erkannten die Kunden laut Jörn Reitze oft erst am Tag des Notartermins. Denn beim ersten persönlichen Treffen, das zuvor am Telefon vereinbart wurde, ging es nur um eine „Steueranalyse“.

Wie bei dem Termin vorzugehen war, ist den strikten Vorgaben in den Schulungsunterlagen zu entnehmen: „Aufwärmphase, Small Talk, nicht über Politik, Religion und Sport sprechen!“ In einer Mappe notierte sich dann der Verkäufer Daten zu Einkommen und laufenden Krediten. „Es ging dabei nur um die Frage, ob sich der Mandant für mich als Verkäufer lohnt“, sagt Reitze. Ein behördlicher Bundesadler auf der Titelseite der Mappe vermittelte den Eindruck: Wir sind amtlich beauftragt.

Angebliche „Nettolohnerhöhung“

Bei einem zweiten Treffen kurze Zeit später eröffnete der Verkäufer dem Kunden, was die angebliche Steueranalyse ergeben habe: Der kreditfinanzierte Kauf einer Immobilie führe aufgrund der Abschreibung zu einer „Nettolohnerhöhung“, da sich die Steuerlast verringere. Dieses Versprechen, sagt Reitze, sei grundsätzlich falsch gewesen.

„Man konnte als Kunde nur verlieren, Gewinne machte nur der Verkäufer.“ Die Kosten der Eigentumswohnungen seien zu niedrig, die Mieteinnahmen zu hoch angesetzt gewesen. Laut Verbraucherschutzanwälten waren die Wohnungen teilweise sogar nicht einmal vermietet.

Noch schwerer wog, dass die Immobilien massiv überteuert waren. Das hatte System, denn die geradezu gigantischen Provisionen der Verkäufer, sogenannte Innenprovisionen, konnten nur so finanziert werden. Den Chef-Verkäufern, sagt Reitze, seien rund 25 Prozent des Kaufpreises gezahlt worden. Andere Insider sprechen gar von 30 Prozent.

Marktüblich ist in Deutschland ein Bruchteil davon: drei bis sieben Prozent. Bei der Swisskontor verdiente nicht nur der Vermittler an einem Geschäft, sondern auch seine Vorgesetzten in der Struktur-Pyramide und die Kreditvermittler in der hauseigenen Bankabteilung. Manche Provision, heißt es, wurde schwarz gezahlt.

Die meist völlig überrumpelten Kunden wurden in der Regel noch nach dem zweiten Treffen zum Notar mitgenommen, wo sie ein verbindliches Kaufangebot abgaben – oft ohne es zu wissen. Eine Besichtigung der Wohnung gab es meist nicht. Den Kunden wurde suggeriert, sie müssten sich schnell entscheiden, sonst schnappe ein anderer zu. „Mit oder ohne Siebzehn Zwei?“ Diese Frage hätten die Notare den Swisskontor-Verkäufern vor jedem Termin gestellt, sagt Jörn Reitze. Gemeint ist Paragraph 17, Absatz 2 des Beurkundungsgesetzes. Er schreibt vor, dass dem Käufer der Vertragsentwurf zwei Wochen vor Beurkundung zur Verfügung gestellt wird. Die Verkäufer hätten grundsätzlich „ohne“ geantwortet, sagt Reitze – und die Notare hätten mitgespielt.

Wenn der Rubel rollte, gab es im Swisskontor-Büro am Kudamm ein lautes Signal. „An der Wand hing eine Schiffsglocke. Kam ein Verkäufer vom Notar zurück, läutete er die Glocke“, sagt Reitze. Mehrmals täglich sei das so gewesen. „Dann wussten alle: Da hat wieder einer 20.000 Euro verdient.“ Fünf Chef-Verkäufer habe es dort gegeben, die jeweils zahlreiche weitere Verkäufer und Telefon-Akquisiteure unter sich versammelten.

Skrupelloses Vorgehen

Wie skrupellos die Verkäufer vorgehen, zeigt ein Beispiel, bei dem Reitze beteiligt war. Er erzählt von einer Familie, die 50.000 Euro Schulden hatte und sich eine Immobilie gar nicht hätte leisten können. Sie wurde trotzdem überredet. Weil die Familie gegenüber den Banken keine Bonität hatte, bediente man sich eines Tricks: „Die 50.000 Euro Schulden wurden beglichen und einfach auf den Kaufpreis der Wohnung draufgeschlagen.“

Weil dies bei einer Wohnung für 141.000 Euro aber zu auffällig gewesen wäre, gab es nur eine Lösung: „Der Familie wurde einfach noch eine zweite Wohnung aufgeschwatzt“, sagt Reitze. Der Preisaufschlag sei dann auf beide Immobilien verteilt worden, was das Finanzamt nicht erfahren habe. Als die Bank weitere Sicherheiten verlangte, gab es wieder einen Trick. „Ich habe der Familie für ein paar Tage 10.000 Euro überwiesen, um den Kontoauszug zu verschönern“, sagt Reitze. Die Bank genehmigte den Kredit, das Geschäft klappte. Wie es der Familie heute geht, weiß Reitze nicht.

Je mehr Immobilien ein Verkäufer vermittelte, desto schneller konnte er in der Hierarchie der Swisskontor aufsteigen. Die umsatzstärksten Mitarbeiter wurden jedes Jahr im Dezember auf einer Jahresabschlussfeier ausgezeichnet. „Es gab Geldgeschenke, teure Uhren und Luxuskreuzfahrten.“

Jörn Reitze ist 2008 aus dem Geschäft ausgestiegen. Er sagt, er habe ein schlechtes Gewissen gegenüber den Kunden bekommen. Und er fühlte sich betrogen. Die versprochenen Provisionen, sagt er, habe er nicht bekommen.

Neue Struktur

Das Läuten der Schiffsglocke ist inzwischen auch am Kudamm Vergangenheit. Swisskontor gibt es nicht mehr. Und die Aktie der Grüezi-Gruppe ist nur noch wenige Cent wert. Der heutige Grüezi-Chef Ernst Bär ist erst im September 2010 als alleiniger Vorstand in das Unternehmen eingetreten und fühlt sich nicht für die früheren Geschäfte der Firma und deren Töchter verantwortlich.

Das Unternehmen werde neu ausgerichtet, erklärt Bär auf Anfrage. Ab Januar 2010 seien sämtliche Mitarbeiter, Vorstände und Aufsichtsräte komplett ausgetauscht und das alte Vertriebssystem eingestellt worden. Seitdem seien Immobilien nur über neue, externe Makler auf üblichen Wegen veräußert worden, Innenprovisionen würden nicht mehr gezahlt.

Branchenkenner warnen allerdings, dass ehemalige Grüezi-Vorstände und Verkäufer aus den Strukturvertrieben mit neuen Unternehmen weiterhin am Markt sind – zum Teil mit den gleichen Methoden.

**Name von der Redaktion geändert.*

Artikel URL: <http://www.berliner-zeitung.de/berlin/aufwaermphase--small-talk--kaufvertrag-so-dreist-gehen-verkaeufer-von-schrott-immobilien-in-berlin-vor-,10809148,11396558.html>

Copyright © 2011 Berliner Zeitung