

Unbewohnbare Immobilien

Vorsicht, Schrott!

30.09.2012 · Sogenannte Schrottimmobilien sorgen immer wieder für negative Schlagzeilen. Naive Käufer treffen dabei auf gerissene Vertriebler. Diese telefonieren manchmal ganze Straßenzüge ab.

Von BERND HETTLAGE



© ANDREAS WEISHAUPT

Aufgepasst beim Immobilienkauf

Susanne Wellmann war sich ihrer Sache sicher. Die Psychotherapeutin aus Berlin, die ihren richtigen Name nicht in der Zeitung lesen will, zählt zu den Gutverdienenden, und als solche macht sie sich Gedanken, wie sie weniger Steuern zahlen und in die Zukunft investieren kann. Im Frühjahr 2010 brachte ihr Steuerberater sie zu einem Immobilienvertrieb namens Correcta Pro, bei dem ein alter Bekannter von ihm arbeitete. „Für den lege ich meine Hand ins Feuer“, versicherte er. Außerdem werde er ihr bei den Verkaufsverhandlungen zur Seite stehen. Was sollte da schon schiefgehen?

Schon während des ersten Termins entschied sich die 49-Jährige für eine 2-Zimmer-Wohnung in Wedding, 80.000 Euro für 60 Quadratmeter. Verkäufer war die CP Direkt, ein Anbieter, der in den gleichen Räumen wie die Correcta Pro residierte und auch die gleiche Geschäftsführerin hatte. Die Wohnung sollte für 320 Euro netto kalt im Monat vermietet sein.

Anfangs kam die Miete pünktlich

Wellmann schaute sich noch am gleichen Tag das Objekt von außen an, eine gepflegt wirkende Anlage aus der Nachkriegszeit. „Nach einer Wohnungsbesichtigung habe ich nicht gefragt“, sagt Wellmann und schüttelt ungläubig den Kopf über ihre Naivität. Am nächsten Tag ging es zum

Notar. Die Correcta Pro besorgte die Bankenfinanzierung. Dass Wellmann kein Eigenkapital besaß, war kein Thema.

Anfangs kam die Miete pünktlich. „Aber immer von der correcta pro, ich wusste nicht einmal den Namen meines Mieters.“ Im Herbst blieben die Zahlungen auf einmal aus. Auch ihr Ansprechpartner bei der correcta pro war ein anderer. Ihrem Berater habe man gekündigt, hieß es. Wellmann ließ sich einen Schlüssel geben und besichtigte zum ersten Mal ihre Wohnung. „Es sah schlimm aus. Da kann nie jemand drin gewohnt haben. Das war auch eine ganz andere Wohnung als die im Prospekt.“ Wellmann ging zum Anwalt.

Jochen Resch hat schon ein paar tausend solcher Fälle auf dem Schreibtisch gehabt. Die Correcta Pro ist ihm einschlägig bekannt. Der Berliner Rechtsanwalt hat sich auf Anlegerschutz und Schrottimmobilien spezialisiert. Dabei sind diese Immobilien gar nicht immer „Schrott“ wie bei Wellmann. Es zählen auch denkmalgeschützte sanierte Gebäude dazu, zum Beispiel in Leipzig. „Die wurden für 2000 Euro pro Quadratmeter verkauft“, erzählt Resch.

Das rechne sich für den Erwerber allerdings nie, weil man vor Ort nur eine Quadratmetermiete von 4 Euro erzielen könne, also 48 Euro im Jahr. Der Anleger bezahle das Vierzigfache der Jahresmiete. Üblich sei das Vierzehnfache. So teuer wird es, weil die Vermittler 30 Prozent der Kaufsumme als Honorar kassieren. Üblich sind dagegen um die 7 Prozent. Den Aufschlag bezahlt der Käufer.

Ganze Straßen werden abtelefoniert

„Die benutzen immer die gleiche Masche“, sagt der Anwalt. Zuerst klinge das Telefon, der Anrufer gäbe sich als jemand vom DIW oder einem anderen seriösen Institut aus. Es ginge ums Steuern sparen oder den Vermögensaufbau im Alter. „Die bieten einen Check der Vermögenssituation an, man käme gerne einmal unverbindlich vorbei.“ Ein Massengeschäft, urteilt der Anwalt, „die telefonieren ganze Straßen ab.“ Irgendjemand ließe sich immer darauf ein.

Der weitere Verlauf könnte einem Lehrbuch für Strukturvertriebe entnommen sein: Der erste Besuch ist immer ein Hausbesuch, um sich über die Lebens- und Vermögenssituation der Leute zu informieren. „Da werden die Rekruten geschickt“, weiß Resch, „einfache Vertriebsmitarbeiter, die sich als Beauftragte der Bundesregierung ausgeben und sagen, dass sie direkt mit den Finanzämtern zusammenarbeiten.“ Wer fällt auf so etwas herein? „Alle Berufsgruppen“, weiß der Anwalt, „das geht vom Mathematikprofessor über den prominenten Schauspieler bis zum Handwerker.“



Nicht zu vermieten: Ruine in Norddeutschland

© DPA

Der „Rekrut“ muss immer möglichst viele Originalunterlagen mitnehmen wie Versicherungsscheine, Bankdokumente. „Damit die Leute einen Grund haben, zur zweiten Beratung ins Vertriebsbüro zu kommen“, beschreibt Resch das Vorgehen. Schließlich wollen die Interessenten die Unterlagen ja zurück.

Zum Termin im Büro treten dann die Chefs persönlich an. Strukturvertriebsprofis, die Menschen in einer Stunde schwindelig reden können. Menschen wie Hartmut Siebrandt, der in Berlin für Kai Uwe Klug und dessen Firma KK Royal Basement arbeitete. Beide sind im Frühjahr vom Berliner Landgericht zu mehrjährigen Haftstrafen verurteilt worden. Neunzig Minuten habe er gebraucht, um die Leute reif für den Notar zu machen, erzählte Siebrandt vor Gericht. Die seien beim ihm im Büro „wie die Affen in der Tonne“ gegessen, ohne zu verstehen, was überhaupt vor sich gehe.

Resch bestätigt das. So mancher wisse selbst nach seiner Unterschrift beim Notar noch nicht, dass er gerade eine Wohnung erworben habe. „Die Leute werden unter Stress gesetzt“, erzählt der Anwalt. Meist fänden die Beratungen nach einem langen Arbeitstag statt, die Leute seien müde, und dann ginge es noch spät abends zum Notar.

Insgesamt rund 300.000 Geschädigte

Das alles ist schwer vorstellbar, doch es passiert. Resch betreut 1500 Fälle dieser Art im Jahr. Insgesamt wird von 300.000 Geschädigten gesprochen. Peter Lischke, Geschäftsführer der Verbraucherzentrale Berlin, mahnt potentielle Immobilienerwerber zur Sorgfalt: „Das ist eine weitgreifende Entscheidung, die man in der Regel nur einmal im Leben trifft.“ Lischke empfiehlt als Richtschnur beim Immobilienkauf den Kriterienkatalog der Berliner Senatsverwaltung für Justiz und Verbraucherschutz, an dem die Verbraucherzentrale mitgewirkt hat.

Dieser Kriterienkatalog wurde Anfang des Jahres entwickelt - nicht ohne Grund. Denn Ende 2011 stolperte der damals neue Berliner Senator für Justiz und Verbraucherschutz, Michael Braun (CDU), über seine Verwicklung in den Skandal mit Schrottimmobilien. Er hatte selbst solche Verträge als Notar beurkundet. Nach gerade einmal elf Tagen musste er von seinem Posten wieder zurücktreten. Auch der Schatzmeister der Berliner Notarkammer, Frank Leithold, musste aus dem gleichen Grund seine Ämter ruhen lassen. Braun und Leithold sind mittlerweile allerdings juristisch rehabilitiert.

Brauns Nachfolger Thomas Heilmann (CDU) sah sich zum Handeln veranlasst. Neben dem Kriterienkatalog verständigte er sich mit den Justizministern der Bundesländer auf Maßnahmen, um solche Geschäfte zu erschweren. Unter anderem sollen die Notare künftig 14 Tage vor Vertragsabschluss den Käufern den Kaufvertrag zuschicken. Diese Regelung galt abgeschwächt bisher schon, konnte aber leicht umgangen werden.

Steuerberater als Zeugen

Auch für die Banken ist die Kreditvergabe bei Schrottimmobilien ein gutes Geschäft. Die Karlsruher Badenia Bausparkasse hat mittlerweile allerdings mehrere Verfahren in Sachen Schrottimmobilien verloren. Die DKB-Bank, eine Tochter der Bayerischen Landesbank, wurde vom Berliner Kammergericht am 31. Mai diesen Jahres zu Schadensersatz verurteilt, weil sie in ihren Darlehensangeboten regelmäßig die Strukturvertriebler als Kreditvermittler genannt hatte. Damit habe sie sich haftbar gemacht, befand das Gericht.

Auch Susanne Wellmann hat vor Gericht keine schlechten Karten. Schließlich hat sie einen Zeugen, der bei allen Verhandlungen dabei war: ihren Steuerberater. In der ersten Instanz wurde der Verkäufer ihrer Wohnung zur Rückabwicklung des Vertrags verurteilt. Die CP Direkt hat Berufung eingelegt. Die Firma wie auch die Correcta Pro gibt es übrigens inzwischen nicht mehr. Die handelnden Personen sind aber weiter unter rasch wechselnden Firmennamen im Geschäft aktiv. Im Moment zahlt Wellmann monatlich 582 Euro an die Bank ab. Die Wohnung ist weiter unvermietet - und auch unvermietbar.