

GELD

& INVESTMENT >> BAUHERREN-MODELLE

NEUE HOFFNUNG *(Auszug)*

Wer mit Bauherren-Modellen auf die Nase fiel, konnte sein Geld bislang abschreiben. Doch ein Grundsatzurteil des Europäischen Gerichtshofes steigert die Chancen der Anleger.

WOHNEIGENTUM OHNE einen Pfennig Eigenkapital und dazu noch Steuervorteile: Mit diesen Argumenten vertrieb die Dortmunder Heinen & Biege-Gruppe kaum verkäufliche Immobilienanlagen. An die 5000 Altbauwohnungen aus dem Bestand der Neuen Heimat wurden so unters Volk gebracht, finanziert von der renommierten Karlsruher Bausparkasse Badenia. Das Angebot überzeugte auch Gisela und Manfred Loche. Das Ehepaar aus Magdeburg ließ sich eine Wohnung in Wilhelmshaven aufschwätzen. Doch die Mieteinnahmen, mit denen die Loches das Darlehen tilgen sollten, blieb aus. Nun versuchen die beiden, das Geschäft rückgängig zu machen. Juristisch ein Fall wie tausend andere.

Nicht ganz. Denn anders als ihre Leidensgenossen haben Loches gute Chancen, aus dem Vertrag auszusteigen. In einer brandaktuellen Entscheidung gesteht der Europäische Gerichtshof Schuldnern von Immobilienkrediten auch nach Jahren ein Widerrufsrecht zu (Az. C-481/99 vom 13.12.2001). Voraussetzung: Der Kunde wurde zum Beispiel vom Verkäufer in seiner Wohnung übertölpelt und dabei nicht über sein Widerrufsrecht belehrt.

Zwar ist dieses Urteil für deutsche Gerichte nicht bindend. Dennoch kann sich auch der Bundesgerichtshof der vorgegebenen Tendenz nicht entziehen, mit der sich Loches Vertrag kippen und das ganze Modell rückabwickeln ließe: Geld gegen Wohnung. Mit dieser Forderung waren Anleger vor deutschen Gerichten bislang immer gescheitert.

Erst im April vergangenen Jahres hatte der Bundesgerichtshof bekräftigt, dass Banken nie in Regress genommen werden können

(DMEuro 9/2001). Er unterschied streng zwischen Darlehens- und Kaufvertrag. Nur für den Darlehensvertrag müsse die Bank gerade stehen, nicht aber für den Kaufvertrag. Es sei denn, der das Darlehen vermittelnde Vertriebsmann arbeite wie eine interne Abteilung der Bank. Das aber ist für Außenstehende kaum zu beweisen.

Das Strickmuster bleibt in all diesen Fällen gleich: Überteuerte Immobilien werden an finanzschwache Käufer ohne Eigenkapital vertrieben. Als einziger Ansprechpartner für den Käufer taucht ein Vertriebsmann auf. Bauherrenmodelle dieser Art genießen in der Branche einen denkbar schlechten Ruf; die rund 400.000 geschädigten Anleger schauen immer wieder in die Röhre. So auch bisher die Loches.

Bei ihrem Investment war so ziemlich alles schief gegangen. Angefangen beim Kaufpreis in Höhe von 143.673 Euro. Eindeutig zu teuer, denn inbegriffen sind „bereits Weichkosten in Höhe von 20 Prozent“, erläutert ihr Anwalt Julius Reiter, der über 100 Badenia-Geschädigte vertritt. Dazu zählt vor allem die Vertriebsprovision. Zum Vergleich: Ein Immobilienmakler verlangt dafür durchschnittlich bis drei Prozent.

Dass Rentner Loche kaum in der Lage sein konnte, solche Summen aufzubringen, bröckelte die agilen Vertreter von Heinen & Biege nicht. Sie schwätzten dem Ehepaar einen Vertrag auf, nach dem das Dortmunder Vertriebsunternehmen alle Geschäfte im Zusammenhang mit dem Wohnungskauf abwickeln sollte. Diesen Spielraum nutzten die quicken Verkäufer und vermittelten einen Darlehensvertrag mit der Badenia.



GELD

& INVESTMENT >> BAUHERREN-MODELLE

Die Bausparkasse mit dem bislang lupenreinen Leumund ging in die Vollen. Anwalt Reiter: „Konkret finanzierte sie das Projekt in vielen Fällen weit über den tatsächlichen Beleihungswert hinaus. Normalerweise dürfen Kredite nur bis zu 80 Prozent des Immobilienwertes vergeben werden.“

Dass die Bausparkasse und die Vertriebsfirma nicht nur personell verflochten, sondern auch Einflussnahmen möglich waren, legen Unterlagen nahe, die DMEuro vorliegen. So erstellte die Badenia mit Heinen & Biege ein Krisenszenario für den – inzwischen eingetretenen – Insolvenz-Fall des Vertriebs. Heute will Pressesprecher Hans-Erhard Roehrer davon nichts wissen: „Zwischen der Deutsche Bausparkasse Badenia und Heinen & Biege gab es keine Verflechtungen“, erklärt er. Lediglich als Vermittler von Finanzierungen sei das Unternehmen für die Badenia aufgetreten. Die unglücklichen Anleger hatten einen anderen Eindruck. Deshalb sieht ihr Anwalt gute Chancen, zu ihrem Recht zu gelangen: Sie seien eindeutig falsch beraten worden.

Jetzt sollen die Loches zahlen – und zwar 34 Jahre, bis sie schuldenfrei sind. Das bedeutet für das Rentner-Paar lebenslänglich. Bei einem marktüblichen Annuitätendarlehen wären es nur 20 Jahre gewesen, wie der öffentlich bestellte Finanzierungs-Sachverständige Bernd Müller aus St. Wendel berechnete. Und die Gesamtkostenbelastung wäre beim Durchschnittsdarlehen um 87.431 Euro geringer gewesen, so Müller weiter.

Auch bei den Einnahmen lag Heinen & Biege daneben. Die als „bankgeprüfte“ Immobilie verkaufte Wohnung ließ sich nur schwer an den Mann bringen: Mieter und Mieten blieben letztlich aus. Der Pool, in dem die Mieten eingesammelt und an die Eigentümer verteilt werden sollten, trocknete aus. Das System kollabierte: Kaum Mieteingänge, mit denen das Darlehen eigentlich getilgt werden sollte; doch die Kosten laufen weiter. 869 Euro monatlich im Fall Loche. „Da muss ich schon ganz schön rechnen“, so Gisela Loche. Das EuGH-Urteil kommt da gerade recht. Anlegerrechtsexperte Reiter: „Ich bin zuversichtlich, dass Familie Loche ihr Recht bekommt.“

ARNE GOTTSCHALCK

Quelle: DMEuro, Heft 2/2002, Seite 114-115