

**JUSTIZ**

## Erfolg der Putzkolonne

**Die Bausparkasse Badenia hat neuen Ärger mit den Erwerbern alter Schrott-Immobilien.**

Der Kampf zwischen Immobilienkäufern und der Badenia Bausparkasse (FOCUS 23/01, 37/02) steht vor der entscheidenden Runde. Brisante Unterlagen und eine mögliche Kehrtwende der Gerichte lassen die seit Jahren prozessierenden Käufer von so genannten Schrott-Immobilien neue Hoffnung schöpfen.

Rückblick: Zwischen 25. Juni und 3. August 2001 war in der Hauptverwaltung der Badenia in Karlsruhe eine Putzkolonne der besonderen Art im Einsatz: Die heutige Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hatte Wirtschaftsprüfer der Firma Deloitte & Touche geschickt, um die Beziehung zwischen Badenia und dem aggressiven Finanzvertrieb Heinen & Biege aufzuklären. Heinen & Biege hatte für die Badenia 5000 Normalverdiener zum Kauf überteuerter Wohnungen überredet.

**Nach dem bislang unveröffentlichten,** FOCUS vorliegenden Bericht von Deloitte & Touche war den Vorständen der Badenia „bekannt“, dass für die Objekte „überhöhte Kaufpreise“ verlangt wurden. Damit nicht genug: „Außerdem hat die Badenia toleriert, dass Heinen & Biege in unzulässiger Weise das Kredit- und Garantiegeschäft durchführten.“ Mit dieser Aussage wird die von der Badenia seit Jahren vor Gericht vorgetragene These „Wir waren lediglich Kreditgeber, aber nicht Verkäufer“ erschüttert. Wegen dieses Widerspruchs hat die Staatsanwaltschaft Dortmund ihre Ermittlungen gegen den Heinen & Biege-Badenia-Komplex verstärkt.

Die größten Hoffnungsträger der Anleger kommen indes aus Luxemburg. Dort entscheidet der Europäische Gerichtshof in den kommenden Wochen, wie sich deutsche Immobilienkäufer in Zukunft von ihren minderwertigen Wohnungen trennen können.

**Bisher blockieren Urteile** des Bundesgerichtshofs den Ausstieg aus der Immobilienfalle. Aktuell können Käufer bei einer Rückabwicklung zwar ihre Wohnung der finanzierenden Bank zurückgeben, müssen aber auch den gesamten Kredit auf einen Schlag zurückzahlen - für die zumeist klammen Kunden ein utopisches Unterfangen. ■

---

FRITZ SCHWAB

(Quelle: FOCUS 7/2004, Seite 163)