

SCHROTTIMMOBILIEN

Angepumpt und abgezockt

Sie wollten Steuern sparen und wurden in den Ruin gestürzt:
Die Bank DKB hat reihenweise Schrottimmobilien für
Kleinverdiener finanziert.

VON Tina Groll | 02. September 2010 - 11:03 Uhr



© Johannes Eisele/AFP/Getty Images

Plattenbau in Berlin: Als Schrottimmobilien werden Wohnungen bezeichnet, die zu einem stark überbewerteten Preis als Anlageobjekt verkauft wurden

Es ist kurz vor Weihnachten 2009, als das Ehepaar Blaschek aus Thale im Harz zum ersten Mal seine Eigentumswohnung in der Brüderstraße in Berlin-Spandau betritt. Kabel hängen lose von der Decke herab, die Wände sind feucht und schimmelig, eine morsche Spüle steht in der modrig riechenden Küche. Die 120 Quadratmeter Altbau sind ein Sanierungsfall. Bezahlt haben die Blascheks dafür 228.000 Euro.

Den Kredit für die Wohnung erhielten der Krankenpfleger und die Wissenschaftlich-Technische Assistentin von der Deutschen Kreditbank (DKB), einer Tochter der Bayerischen Landesbank. Kontakt zur DKB hatte das Ehepaar allerdings nie und 228.000 Euro ist die Wohnung auch nicht wert. Ein Sachverständiger schätzt sie auf 85.000 Euro, im sanierten Zustand.

Guido und Kathrin Blaschek wollten die Wohnung gar nicht kaufen. "Wir dachten, wir nehmen an einem Steuersparmodell teil", sagt Guido Blaschek. Er macht eine Pause. Der Krankenpfleger schämt sich. Die Familie hat eine sogenannte Schrottimmoblie erworben – und sie sind nicht die einzigen. Bundesweit haben Anleger überbewertete Wohnungen mit Krediten der DKB gekauft.

DER BEGRIFF SCHROTTIMMOBILIEN

Der Begriff bedeutet nicht notwendigerweise, dass eine Immobilie in einem unsanierten oder gar unbewohnbaren Zustand ist. Vielmehr werden als Schrottimmobilien solche Wohnungen bezeichnet, die dem Erwerber unter Vorspiegelung falscher Tatsachen deutlich über Wert verkauft wurden.

DIE FÄLLE

Das Muster verläuft in den meisten Fällen ähnlich. Die Wohnungen werden über Strukturvertriebe vermittelt, welche die Immobilien billig aufkaufen und zumeist über gute Kontakte zu den finanzierenden Banken verfügen. Die Wohnungen werden dann deutlich über den Marktpreisen verkauft. Die Berater der Vertriebe kassieren zweimal ab: Zum einen verdient der Vermittler am deutlich überhöhten Verkaufspreis, zum anderen bekommt er satte Provisionen. 15 bis 35 Prozent vom Kredit sind in der Branche keine Seltenheit.

Die Anleger merken nicht, dass sie getäuscht werden, weil die Vermittler psychologisch geschult sind. Sie machen den Anlegern falsche Versprechungen. Meistens ist davon die Rede, durch den Immobilienerwerb Steuern sparen zu können. Die Berechnungen, wonach sich der Erwerb als günstig erweise, werden in der Regel durch unrealistische Mieteinnahmen frisiert. In den meisten Fällen werden die Immobilien als Rundum-Sorglos-Paket angepriesen. Die Käufer sehen sich vor Erwerb die Wohnungen gar nicht an oder bekommen Musterwohnungen zu sehen. Meist werden die Erwerber unter einen großen Zeitdruck gesetzt, sodass sie die Verträge nicht ausreichend prüfen können.

JURISTISCHE PROBLEME

Beweislast :

Dass sie getäuscht und unter falschen Versprechungen die Immobilie erworben haben, müssen die geprellten Anleger beweisen. Dies macht einen Prozess besonders schwierig.

Schadensansprüche gegen die Vermittler:

Schadensansprüche gegen die Vertriebe, über welche die Immobilien und die Bankenkredite vermittelt wurden, sind in der Regel sehr schwer durchzusetzen. Die Firmen sind zu dem Zeitpunkt, wenn die Anleger den Betrug bemerken, häufig schon insolvent oder betreiben das Geschäft unter einem anderen Namen, einer anderen Rechtsform und meist auch an einem anderen Standort weiter. Die Banken drängen unterdessen auf die Zinsen und Tilgung der Kredite.

Widerrufsrecht:

Den Kauf der Immobilie zu widerrufen, ist juristisch ebenfalls sehr schwer. In vielen Fällen werden den Anlegern die Immobilien in sogenannten Haustürgeschäften verkauft. Lange Zeit war das Widerrufsrecht für Verbraucher auf Kreditverträge, die als sogenanntes Haustürgeschäft zustande gekommen sind, nicht anwendbar. Nachdem der Bundesgerichtshof (BGH) sowie der Europäische Gerichtshof (EuGH) Grundsatzurteile gefällt haben, gibt es nun aber das Recht auf einen Widerruf. Allerdings richten sich die Folgen des Widerrufs danach, ob der Kreditvertrag mit dem Erwerbsvertrag für die Immobilie wirtschaftlich verbunden war. Waren beide Verträge wirtschaftlich getrennt, bleiben sie es auch nach Widerruf des Darlehens. Der Immobilienkauf kann dann nicht rückabgewickelt werden, der Widerruf bringt also nicht den gewünschten Erfolg.

Schadensersatzansprüche gegen die Banken:

Wenn die Vermittler die Anleger über die Werthaltigkeit der Immobilie durch unrichtige Angaben vorsätzlich getäuscht haben, kann die finanzierende Bank – obwohl die Vermittler nicht ihre Mitarbeiter sind – haftbar gemacht werden. Darum führen die meisten geprellten Anleger Prozesse gegen die finanzierenden Banken. Ein solcher Prozess hat aber nur dann Aussichten auf Erfolg, wenn nachgewiesen werden kann, dass die Bank einen Wissensvorsprung besaß. Das ist beispielsweise dann der Fall, wenn die Bank wusste, dass eine Immobilie nicht den Wert hatte, für den sie den Kredit vergeben hatte. Ihr bleibt aber die Möglichkeit, ihre Unkenntnis von den falschen Angaben zu beweisen. Der geprellte Anleger muss also zum einen das institutionelle Zusammenwirken der Bank mit dem dubiosen Vertrieb beweisen, als auch belegen, dass die Bank vom niedrigeren Wert der Immobilie Kenntnis hatte. Dies gelingt nur in ganz wenigen Fällen.

Verjährungsfristen:

Lange war ungeklärt, ab welchem Zeitpunkt die Möglichkeit eines Schadensersatzes verjährt. Der BGH hat 2007 verbraucherfreundlich entschieden, dass die Verjährungsfrist erst dann beginnt, wenn der Käufer Kenntnis davon erlangt, dass er getäuscht wurde. Nach der Krise wurde die Verjährungsfrist zudem von drei auf zehn Jahre angehoben.

Vermittelt wurden sie von verschiedenen dubiosen Strukturvertrieben. "Wir gehen davon aus, dass die DKB Kredite in Höhe von 1,5 bis drei Milliarden Euro im grauen Immobilienmarkt vergeben hat und zwar vorrangig an Klein- und Mittelverdiener", sagt der Berliner Anlegerschutzanwalt Jochen Resch. Die Leute mussten keinerlei Eigenkapital bereitstellen, sondern wurden dazu verführt, eine Vollfinanzierung in Anspruch zu nehmen – ähnlich wie die Immobilienfinanzierungen in den USA, die erst die Kleinverdiener, dann Amerika und schließlich die ganze Welt in die Finanzkrise stürzten. Im Fall der Familie Blaschek vermittelte eine Firma mit dem Namen "Die Steuerfuchse" sowohl die Wohnung als auch den Kredit. Die Firma gibt es mittlerweile nicht mehr. Die Raten für den Kredit laufen aber weiter.

Angefangen hat alles im Sommer 2008: Das Ehepaar Blaschek bekommt einen Anruf – einen sogenannten Cold Call, wie es in der Branche heißt. "Angeblich war es ein Meinungsforschungsinstitut, das eine Umfrage zur Steuerpolitik in Deutschland machte", erinnert sich Guido Blaschek. "Wenige Wochen später wurde ich dann von den Steuerfuchsen angerufen. Sie boten eine Steuerberatung an und wollten prüfen, ob wir für ein Steuersparmodell infrage kämen."

Ein Mitarbeiter der Firma stattet dem Paar einen Besuch ab und erklärt schnell, dass Familie Blaschek für ein solches Modell geeignet ist. Da aber Haustürgeschäfte verboten seien, müsse das Ehepaar ins Büro der Steuerfuchse nach Berlin kommen. Wenige Tage später holt ein Fahrer das Paar ab. Zuvor hat sich Guido Blaschek über die Firma im Internet informiert. Der Webauftritt wirkt seriös und auch das Büro macht Blaschek nicht misstrauisch. "Da hingen die Referenzen an der Wand. Der Geschäftsführer hatte einen Dokortitel, alles sah ordentlich aus", sagt er.

Das Beratungsgespräch dauert etwa eine Stunde. Eine Stunde, in denen dem Krankenpfleger und seiner Frau das Modell einer Immobilienpatenschaft erläutert wird. "Uns wurde erzählt, dass wir denkmalschützerisch tätig werden. Das Programm sei auf zehn Jahre angelegt, danach würde das Objekt wieder verkauft", erinnert sich Blaschek. Die "Steuerberater" zeigten dem Paar zwei Wohnungen in Berlin und Leipzig in einem Hochglanzprospekt und rechnen vor, dass die monatlichen Belastungen etwa 80 bis 100 Euro betragen würden. Die Steuerersparnis wurde mit 56.000 Euro für einen Zeitraum von zehn Jahren angegeben, sagt Blaschek.

Vermieter würde das Paar nur auf dem Papier, eine Hausverwaltung würde sich um alles kümmern. Ein Rundum-Sorglos-Paket. "Wir konnten unser Glück kaum fassen. Das klang alles in sich logisch. Von einem Kredit war nie die Rede, wir hatten auch nie Kontakt zur Bank", sagt Blaschek.

Die vermeintlichen Steuerberater bringen das Ehepaar noch am Abend zu einem Notar. Er und seine Frau unterschreiben die bereits vorbereiteten Unterlagen: einen Kreditvertrag mit der DKB über 228.000 Euro sowie den Kaufvertrag der 120 Quadratmeter großen

Wohnung in Berlin-Spandau. Den Hochglanzprospekt für die Immobilie gibt es mit dazu. Einen Schlüssel für die Wohnung allerdings nicht.

So unglaublich es klingt, neu ist das Phänomen nicht. Mindestens 300.000 Verbraucher in Deutschland wurden in den neunziger Jahren Besitzer einer sogenannten Schrottimmobilie, Wohnungen, die von windigen, psychologisch geschulten Verkäufern deutlich über ihrem tatsächlichen Wert an zumeist Vermögende verkauft wurden. Verbraucherschützer gehen sogar von über einer halben Million Schrottimmobilen aus. Die Kredite kamen von Privatbanken wie der Hypovereinsbank (HVB), die rund 100.000 Kredite finanziert haben soll.

"Man sollte meinen, dass Verbraucher heute gewarnt sind", sagt Frank Pauli, Bankenexperte beim Verbraucherzentrale Bundesverband (VZBV). "Aber immer noch fallen viele auf die Masche herein." Die dubiosen Geschäftemacher haben mit den Vollfinanzierungen für Kleinverdiener neue Opfer gefunden. Ist der Vertrag erst unterschrieben, kommt man kaum wieder heraus. "Es mangelt bis heute an einer gesetzlichen Regulierung", sagt Pauli. Die Betroffenen müssten beweisen, dass der Immobilienvertrieb und die Bank institutionalisiert zusammengearbeitet haben und sie falsch über die finanziellen Folgen des Kaufs informiert worden seien.

Ein institutionalisiertes Zusammenwirken liegt beispielsweise dann vor, wenn mehrere Wohnungen aus demselben Objekt über die gleiche Bank finanziert wurden und vom gleichen Vermittler oder Verkäufer veräußert wurden.

DEUTSCHE KREDITBANK

Die Deutsche Kreditbank (DKB) wurde 1990 als erste private Bank der DDR gegründet. Nach der Wiedervereinigung wurden auf sie die Schuldposten der Staatsbank der DDR übertragen, danach wurde die Bank von der Treuhandanstalt übernommen.

Mit der Auflösung der Treuhandanstalt mit Ablauf des 31. Dezember 1994 ging die DKB zunächst für kurze Zeit direkt in das Vermögen des Bundesministeriums der Finanzen über.

Nach noch von der Treuhandanstalt eingeleiteten Verkaufsbemühungen wurde die Deutsche Kreditbank am 31. Januar 1995 an die Bayerische Landesbank verkauft. Seither ist die DKB eine 100-Prozent-Tochter der BayernLB.

Diesen Nachweis müssen auch Guido und Kathrin Blaschek erbringen. An eine Vermietung der Wohnung in Berlin-Spandau ist nicht zu denken. Rund 1300 Euro beträgt die monatliche Ratenzahlung für den Kredit. Zusammen haben der Krankenpfleger und die Wissenschaftlich-Technische Assistentin im Monat etwa 3000 Euro zur Verfügung. Im Heimatort Thale im Harz besitzen sie ein kleines Eigenheim. Sie haben zwei Kinder. Eines davon ist noch in der Ausbildung. Geld für die dringend nötige Sanierung der Berliner Wohnung hat das Ehepaar nicht. Etwa 40.000 Euro müssten sie investieren, um die Wohnung vermieten zu können. Die Einnahmen würden aber deutlich unter den Raten liegen, die sie monatlich an die Bank zahlen müssen.

"Für die Falschberatung der Anlageberater haftet der Verkäufer", sagt Anlegerschutzanwalt Resch. Nur müssen sie dies nachweisen können. Er betreut nach eigenen Angaben fast 1000 Mandanten, die über Strukturvertriebe Wohnungen erwarben. "Fast jede Woche bekommen wir neue Fälle, alle von der DKB", sagt Resch. Die Verkaufsmasche der Vertriebe sei so gewieft, dass die Anleger oft erst sehr viel später realisieren, dass sie eine Eigentumswohnung erworben haben.

Bei den Blascheks war genau das der Fall. Als sie es bemerkten, war es schon zu spät. Das Büro der Steuerfuchse in der Brandenburgischen Straße in Berlin gab es auf einmal nicht mehr. Die Firma hatte ihren Namen zwischenzeitlich in Steuerschotten, Steueralarm und Steuerlupe gewechselt. Irgendwann stellte sie ihr Geschäft ganz ein.

Bis zu diesem Zeitpunkt hatten die Blascheks noch nicht einen Fuß in ihre Wohnung gesetzt. Das ändert sich erst, als sie Anlegeranwalt Jürgen Resch beauftragten, ihre Interessen zu vertreten. Jetzt hofft das Paar, den Kredit in einer außergerichtlichen Einigung mit der DKB rückabwickeln zu können. Gelingt dies nicht, müssten sie mindestens 30 Jahre lang abzahlen. Sie wären dann Ende 70.

Anwalt Resch gibt sich optimistisch, dass die Blascheks keine 30 Jahre zahlen werden. Im Januar erstritt er vor dem Landgericht Berlin ein Urteil, das die DKB zum Schadensersatz verurteilte. In diesem Fall hatten die Kläger eine Eigentumswohnung in Berlin-Mariendorf erworben. Die Finanzierung erfolgte ebenfalls über die DKB. Auch hier wurden die Kläger falsch beraten.

Das Landgericht stellte fest, dass die DKB über einen Wissensvorsprung verfügte, der den Käufern nicht offenbart wurde. Die Bank arbeitete nach Auffassung des Gerichts mit den Vermittlern institutionalisiert zusammen. Mindestens zwei weitere Prozesse haben Anleger inzwischen gegen das Institut in erster Instanz gewonnen.

Die DKB hat Berufung gegen die Urteile eingelegt. Sie behauptet, von den Versprechungen der Kreditvermittler nichts gewusst zu haben. Die Bank bestreitet zudem, mit ihnen institutionell zusammengearbeitet zu haben. Ob eine Immobilie direkt vom Verkäufer oder von einem Immobilienvermittler vertrieben werde, sei für die Kreditvergabe der DKB unerheblich.

Der dadurch existierende Interessenskonflikt scheint der Bank egal zu sein: Die Vertriebe kaufen die Wohnungen zu niedrigen Preisen auf und veräußern sie dann für ein Vielfaches. Außerdem kassieren die Vermittler satte Provisionen durch die Kreditvermittlung. "Die Banken können auf diese Weise ihr privates Kreditgeschäft aufblähen. Für die Vermittler gibt es bis zu 35 Prozent Provision", sagt Anlegerschützer Resch.

TIPPS FÜR DEN IMMOBILIENKAUF

Wer eine Immobilie als Wertanlage kauft, sollte einige Punkte beachten und in Ruhe alle Vor- und Nachteile des Erwerbs abwägen:

Lage und Besichtigung: Man sollte keine Immobilie ohne eine Besichtigung und eine genaue Analyse des Wohnungsmarktes und der Lage kaufen. Entscheidend für den Preis ist nicht nur der Zustand, sondern auch die Umgebung: Verkehrsanbindung, Infrastruktur, Wohngegend, Mietspiegel. Unbedingt sollte man vor dem Kauf auch in die Protokolle der Eigentümerversammlungen schauen, um zu erfahren, in welchem Zustand das Haus wirklich ist.

Kaufpreis: Man sollte sich niemals allein auf den Preis und die Beratung des Immobilienvermittlers verlassen, sondern die Preise mit Immobilienbewertungen und den Preisspiegeln von Maklerverbänden vergleichen.

Miete: Entscheidend auch für den Kaufpreis und die Finanzierung einer Immobilie ist die Miete, die man leicht über den örtlichen Mietspiegel feststellen kann. Anleger schützen raten, dass die Jahresnettokaltmiete mindestens fünf Prozent des Kaufpreises betragen sollte. Auch sollten die monatlichen Mieteinnahmen die Hypothekenzinsen decken, besser sogar etwas übersteigen. Wer eine bereits vermietete Wohnung erwirbt, sollte sich am Besten vor dem Kauf den Mietvertrag zeigen lassen und im Zweifelsfall bereits zuvor mit den Mietern sprechen.

Finanzierung: Auch wenn es in Einzelfällen möglich ist – Verbraucherschützer raten dringend von einer Vollfinanzierung ab. Die Eigenkapitaldeckung sollte mindestens 20 Prozent des reinen Kaufpreises betragen. Es kommen immer Zusatzkosten für Makler, Notar und Grunderwerbssteuer hinzu, die der Käufer ebenfalls aus eigenem Kapital finanzieren sollte.

Provisionen: Ein seriöser Makler, Vermittler oder Bauträger bekommt nicht mehr als sechs Prozent Provision.

Mittlerweile gibt es ein lukratives Zweit- und Drittmarktgeschäft. Schrottimmobilien, die irgendwann rückabgewickelt werden konnten, werden von den Vertrieben erneut billig gekauft, bevor der ganze Spuk wieder von vorne losgeht.

Im Fall der Eigentumswohnung in Berlin-Mariendorf kümmerte sich die Thomas Friese Unternehmensberatung um die Finanzierung, die sich im Briefkopf als Partner der DKB bezeichnet. "Zwischenzeitlich hatte Thomas Friese sein Büro im gleichen Haus wie die DKB", sagt Jochen Resch. Die DKB bestätigt, dass die Unternehmensberatung Immobilienkredite vermittelt habe. Allerdings betont die Bank, die Kreditvergabe erfolge erst nach eingehender Prüfung der Unterlagen. ZEIT ONLINE liegen allerdings Dokumente vor, in denen die Thomas Friese Unternehmensberatung einem Kleinverdiener mit negativem Schufaeintrag die Finanzierung für eine Eigentumswohnung in Berlin vermitteln wollte.

Die Bank teilt zu diesem Vorgang mit, "dass Darlehensanträge bei der DKB unabhängig vom Vertrieb und innerhalb einer zentralen Produktionseinheit geprüft werden. Die DKB vergibt keine Darlehen an Kunden mit unzureichendem Schufa-Score." Doch die Unterlagen legen nahe, dass der Kleinverdiener den Kredit bewilligt bekommen hätte. Gerade noch rechtzeitig nahm sich der Mann allerdings einen Anwalt.

"Das ist keine verantwortungsvolle Kreditvergabe", urteilt der Esslinger Anwalt Ralph Schäfer. Auch er vertritt viele Mandanten, die überteuerte Wohnungen gekauft haben. Die Finanzierung erfolgte auch hier häufig über die DKB.

In den meisten Fällen ist die Bank nicht bereit, von ihren Forderungen Abstand zu nehmen. "Können Kunden ihren Ratenverpflichtungen nicht mehr nachkommen, findet die DKB gemeinsam eine einzelfallorientierte Lösung, wie Laufzeitstreckungen oder Ratenanpassungen", heißt es von der DKB. "Die vorzeitige Fälligestellung eines Engagements würde allerdings ein Schaden für die Bank bedeuten." Vorzeitige Fälligestellung heißt: Die Bank verlangt die Zahlung der gesamten Kreditsumme auf einen Schlag zurück. Das können die Anleger aber nicht leisten. Einziger Ausweg ist dann ein Vergleich oder die Privatinsolvenz. In beiden Fällen würde die Bank Geld verlieren. Viel lukrativer ist es, die Kreditnehmer Jahrzehnte lang abzahlen zu lassen.

Die DKB kann sich offenbar ihre harte Haltung leisten: Nur ein Bruchteil aller Fälle komme überhaupt vor Gericht, sagt Anwalt Schäfer. Der Grund ist simpel: Den meisten ist vorher längst finanziell die Puste ausgegangen – klagen kostet. "Die Gewinnchancen solcher Fälle betragen etwa zwei Prozent", sagt Schäfer. "10 bis 20 Prozent werden verglichen, der Rest wird verloren. Dann zahlen die Leute 20, 30 Jahre lang die überteuerte Immobilie ab", sagt Schäfer.

Einer, der seit fast 30 Jahren abzahlt, ist Uwe Weidmann aus Fellbach. Weidmann ist ein sogenannter Altfall. 1983 erwarb der Programmierer eine 64 Quadratmeter große Zwei-Zimmerwohnung in Darmstadt. Die Finanzierung – insgesamt 220.000 D-Mark – lief über die heutige DKB-Mutter, die Bayerische Landesbank. "Eigentlich habe ich damals schon die klassische Masche erlebt", erinnert sich Weidmann. Es gab eine Mietgarantie, eine Wohnungsverwaltung, die sich um alles kümmern sollte und großzügige Steuersparversprechen. Ein Wertgutachten, eine Wohnungsbesichtigung – auf all das verzichtete Weidmann. Drei Jahre lang ging auch alles gut, dann blieben die Mietzahlungen aus und die Finanzierung geriet ins Wanken. Zu diesem Zeitpunkt gab es den Strukturvertrieb, der die Wohnung und die Finanzierung vermittelt hatte, längst nicht mehr.

"Ich saß auf einem Berg von Schulden, und die BayernLB ließ nicht mit sich verhandeln", sagt Weidmann. Seit über 25 Jahren streitet er nun mit der Bank. Weidmann hat Anwälte eingeschaltet, sich mit anderen Besitzern von Schrottimmobilen ausgetauscht, sogar einen Brief an den Staatsminister des bayerischen Finanzministeriums geschrieben. Mittlerweile hat die Familie die Wohnung in Darmstadt für 25.000 Euro verkauft. Nach fast 30 Jahren sind noch 80.000 Euro bei der Bayerischen Landesbank offen. Jetzt, wo die Kinder erwachsen sind, käme eine Privatinsolvenz vielleicht doch infrage. "Dann könnten wir dieses Ding endlich beenden." Er wäre dann mit Eintritt ins Rentenalter schuldenfrei.

Einzelne Finanzierungen für Schrottimmobilen kamen bei Landesbanken schon immer vor. Vor wenigen Jahren stiegen sie aber verstärkt in den Bereich der privaten Immobilienfinanzierungen ein.

Doch muss man nicht auch den Anlegern den Vorwurf machen, nicht eigenverantwortlich gehandelt zu haben, zu leichtgläubig und möglicherweise auch zu gierig gewesen zu sein?

Nein, sagt der Bundestagsabgeordnete Gerhard Schick (Grüne). "Verantwortung kann man nur dann übernehmen, wenn die gesetzlichen Rahmenbedingungen stimmen." Der Finanzmarkt sei aber immer noch vollkommen intransparent.

Verbraucherschützer fordern seit Jahren eine strengere Regulierung. "Wir brauchen eine Finanzierungsaufsicht, die auch den Verbraucherschutz umfasst und die Banken stärker in die Verantwortung nimmt", sagt Verbraucherschützer Frank Pauli. "Sie können ihren Schaden noch immer umverlagern und Ausfälle abschreiben. Aber die Anleger, die erst einmal durch den Erwerb einer solchen Schrottimmoblie in die Schuldenfalle geraten sind, kommen bis heute kaum aus dieser Situation heraus." Auch die Novellierung des Anlegerschutzgesetzes hat daran wenig geändert. Nach wie vor arbeitet die Finanzaufsicht nur im öffentlichen Interesse, der Verbraucherschutz zählt, anders als in anderen europäischen Ländern wie Schweden, nicht dazu.

"Solche Kredite lohnen sich vor allem dann, wenn sie in Massen vergeben und verbrieft werden können", sagt Grünen-Politiker Schick. Verbriefung heißt: Immobilienkredite mit unterschiedlichen Ausfallrisiken werden zu Paketen verpackt und in handelbare Wertpapiere umgewandelt. Schick vermutet, dass genau das auch mit den Schrottimmoblienkrediten passiert ist. Der Abgeordnete, der auch im Untersuchungsausschuss um die Pleite der Hypo-Real-Estate (HRE) saß, versuchte herauszufinden, ob die rund 100.000 Schrottimmoblie-Kredite der HVB an die HRE als verbrieftes Papiere ausgelagert wurden. "Meine Sorge ist, dass es durchaus auch in Deutschland Entwicklungen in Richtung eines Subprime-Segments gegeben hat", sagt der Politiker. Bislang hat er dies aber noch nicht beweisen können.

Subprime in Deutschland? Schick stellte im Januar 2009 eine Anfrage an die Bundesregierung, wie man den Markt für Kredite mit geringer Bonität in Deutschland regulieren wolle. Die Antwort sei ein weitgehendes Achselzucken gewesen. Anleger müssten eigenverantwortlich entscheiden, ob der Erwerb einer Immobilie für sie sinnvoll sei oder nicht. Wenn ein Schaden entstünde, gebe es ja den Anspruch auf Rückabwicklung. Heißt: An der Beweisspflicht der geprellten Anleger und einem mitunter Jahre dauernden, teuren Rechtsstreit ändert sich vorerst nichts.

Familie Blaschek hat den Kampf mittlerweile aufgenommen. Berichte über sie im heute-Magazin und in der Zeitschrift Finanztest haben für Aufmerksamkeit gesorgt. "Wir haben jetzt wenigstens das Gefühl, etwas tun zu können", sagt Guido Blaschek. Sein Vertrauen in die Banken hat er überdies nicht verloren, wohl aber das in die DKB.

Die Bank selbst kämpft ebenfalls. Sie teilt mit, dass sie bereits im März 2009 ihre Kreditvergaberichtlinien verschärft habe, seither sei auch die Zahl der Finanzierungen gesunken. Mittlerweile habe man eine Eigenmittelunterlegung von mindestens acht

Prozent eingeführt, heißt es von der DKB. Zudem seien die Aktivitäten im Bereich der Baufinanzierung eingeschränkt worden. Die Bank fokussiere sich nun "auf Geschäftsfelder, die weniger Risikoaktiva binden".

Beim Esslinger Anwalt Schäfer kommen trotzdem ständig aktuelle Fälle hinzu. "Höhepunkt war vor Kurzem, dass ein Anleger unter dem Vorwand, er würde eine Werbung auf seinem Fahrzeug angeboten bekommen, in die Verkaufsräume eines Vermittlers gelockt wurde", erzählt der Anwalt. Stattdessen wurde der Kleinverdiener zum Notar geschleppt, um noch einige Steuervorteile zu gewinnen. Tatsächlich wurde dem Mann aber eine Immobilie verkauft, "die über die DKB, fix und fertig vorbereitet, finanziert werden sollte".

Die Bayerische Landesbank hat ihr Geschäft mit privaten Immobilienfinanzierungen Anfang 2009 komplett eingestellt. Aber man betont, "oberste Zielsetzung" für den Umgang mit den laufenden, problematischen Fällen sei "nicht etwa das Kreditengagement zu beenden, sondern ein Sanierungskonzept zu entwerfen, das dem Kreditnehmer hilft, seinen Forderungen langfristig nachkommen zu können". So wie bei Uwe Weidmann, der seit über 25 Jahren für seine Schrottwohnung zahlt.

Die Recherchen für diesen Artikel wurden mit dem Recherchestipendium der Otto-Brenner-Stiftung (OBS) 2009 ermöglicht.

COPYRIGHT: ZEIT ONLINE

ADRESSE: <http://www.zeit.de/wirtschaft/2010-07/schrottimmobilen-kredite-landesbanken>