

Wirtschaft

„Ich wollte es mir einfach nur mal anhören“

Böse Überraschungen nach dem Kauf von steuersparenden Wohnungen - Anleger nach dem Beratungsgespräch am späten Abend noch zum Notar gefahren

Von unserem Redaktionsmitglied Brigitte Bertram

STUTTGART – Es war eine raffinierte Kontaktanbahnung. Gerd M., Ingenieur bei einem Stuttgarter Unternehmen, wurde am 6. Dezember 1993 zu Hause von einer Frau D. von der Schwaben-Finanz

in Böblingen angerufen. Sie wollte einen ganz anderen Herrn sprechen. Gerd M. sagte, dieser Mann wohne nicht hier. Die beiden unterhielten sich eine Weile ganz nett. Inzwischen sitzt er auf

einem Steuersparmodell, einer kleinen Wohnung in Worms, die ihren Preis nicht wert ist. Gerd M. ist kein Einzelfall. Bei einer Stuttgarter Anwältin stapeln sich 150 ähnliche Fälle.

Gerd M. wurde bei dem Telefonat beiläufig gefragt, ob er vielleicht Interesse an steuersparenden Vermögensanlagen hätte. Der 50jährige: „Ich dachte, anhören kann ich es mir.“ Ein Termin wurde vereinbart, bei dem nahm die Frau seine Lohnbescheinigung mit und schrieb seine Vermögensverhältnisse auf. Auf seine Frage, welche Finanzdienstleistungen sie anbieten könne, sagte sie, ihre Firma habe vielfältige Angebote. Drei Tage später wurde ihm mitgeteilt, man habe genau das richtige für ihn. Es wurde ein Termin für den nächsten Abend im Büro der Schwaben-Finanz vereinbart. Ein Herr R. empfing Gerd M. sehr freundlich und meinte, das sicherste und beste sei für ihn eine Immobilie. Gerd M. sagte, eine Immobilie wolle er nicht, er wohne schon in einer Eigentumswohnung.

Herr R. zerstreute seine Bedenken und verwies auf seine vielen zufriedenen Kunden. Er schwärmte von der Wohnanlage in Worms, in der er selbst eine Wohnung habe. Mit einer solchen Wohnung könne Gerd M. sieben Jahre lang 1200 DM Steuern sparen. Das reizte: „Von meinen hohen Abgaben hätte ich so einen Teil zurückholen können - für meine Altersversorgung“, sagt der nicht üppig verdienende Ingenieur. Auf alle seinen kritischen Fragen hatte der Verkäufer eine überzeugende Antwort. „Mir wurde ein Steuerberater

gratis und ein kostenloser Verkauf zum Einstandspreis nach acht Jahren oder früher, falls ich arbeitslos werde, versprochen“, sagt Gerd M. Hinzu kam eine Mietgarantie -die Wohnung sollte an Studenten vermietet werden - und ein Darlehen zu 4,9 Prozent Zins bei einem Disagio von zehn Prozent. Als Gerd M. schließlich zusagte, fuhr Herr R. mit ihm um 22.45 Uhr zu einem Stuttgarter Notar. Dort unterschrieb der Ingenieur einen Geschäftsbesorgungsvertrag für eine 34-Quadratmeter große Wohnung. Kaufpreis der Wohnung: 189 000 DM, plus 24 000 DM für die Tiefgarage zuzüglich verschiedener Dienstleistungsgebühren. Gesamtkosten: 224 948 DM. Zu Hause erschien Gerd M. jedoch der Kaufpreis als viel zu hoch. Als er am nächsten Morgen den Verkäufer anrief, zerredete der ihm seine Einwände und schickte ihm schriftlich die Bestätigung für eine Rückkaufgarantie.

Gerd M. bereut seinen Kauf inzwischen bitter. Und nicht nur er. Die Erwerbbergemeinschaft in Worms hat sich organisiert und erwägt Klagen gegen den Bauträger Kulsa in Esslingen, der früher laut Schwaben-Finanz-Geschäftsführer Andreas Ko. durch eine stille Beteiligung mit der Schwabenfinanz verbunden war. Denn der Bau weist große Mängel auf und die Vermietung läuft nicht wie geplant.

Die Schwaben-Finanz will die Überrumpelungsvorwürfe von Gerd M. nicht gelten lassen. „Mir ist kein Fall bekannt, bei dem eine Kunde spät abends zum Notar gefahren wurde“, sagt Ko. und fügt hinzu: „Herr R. hat nicht nach meinen Geschäftsgrundsätzen gearbeitet, ich habe mich von ihm getrennt.“ Doch auch bei anderen Kulsa-Objekten läuft es nicht reibungslos. Bei den Studentenwohnheimen Landau und Ludwigshafen hat die Kulsa-Tochter ZF-Haus- und Mietverwaltung anscheinend Probleme, die Mietgarantien zu erfüllen. Ko. versucht zu beruhigen: „Es ist für mich selbstverständlich, meinen Kunden bei der Vermietung zu helfen.“

In der Kanzlei der Stuttgarter Anwältin Renate Binder stapeln sich inzwischen die Fälle von Bürgern, denen es ähnlich wie Gerd M. ergangen ist. Circa 150 Fälle von zwölf verschiedenen Vertriebsgesellschaften liegen ihr vor. „Alleinerziehenden Müttern, einkommensschwachen Ehepaaren, selbst 21jährigen wurden solche Steuersparmodelle verkauft“, erzählt die Anwältin. „Nahezu alle wurden nach dem Verkaufsgespräch sofort zum Notar gefahren, beurkundet wurde auch in Hotel und Gaststätten.“ Den Notaren ist dieses Problem bekannt. Die Landesnotarkammer Bayern hat alle deutschen Notarkammern in einem Rundschreiben auf diese miß-

bräuchlichen Gestaltungen des Beurkundsverfahrens aufmerksam gemacht. Josef Dlapal, Vorstandsmitglied der Notarkammer Württemberg, erklärte unserer Zeitung gegenüber: „Notare, die zu ungewöhnlichen Zeiten oder an ungewöhnlichen Orten, ohne zwingenden Notfall beurkunden, müssen mit einem Disziplinarverfahren rechnen.“ Ein Steuersparmodell könne kein solcher Notfall sein.

Gerd M. hat inzwischen an den Bundespräsidenten geschrieben. Er kann ihm nicht helfen. Die Chancen vor Gericht sind gering. Fließt die Miete nicht wie im Modell kalkuliert, zahlt er drauf. Der 50jährige macht sich große Sorgen um seinen Lebensabend. Wenn sein Darlehen 1998 ausläuft, muß er einen neuen Kredit abschließen und zum ersten Mal tilgen. Die monatliche Belastung ist dann doppelt so hoch und wird einen Großteil seines Einkommens aufzehren. „Wenn ich Pech habe, kann ich nicht einmal meine eigene Wohnung halten“, sagt er verbittert.