

# Mit dem Reizwort „Steuern sparen“ auf Kundenfang

Bei der Verbraucherzentrale häufen sich Hilferufe -Justizministerium ermittelt gegen Stuttgarter Notare - Überteuerte Finanzierung frißt Steuervorteile auf

Von unserem Redaktionsmitglied Sabine Marquard

**STUTTGART - Es ist Hauptsaison für eine Branche, die mit dem Reizwort „Steuern sparen“ bis Jahresende noch schnell versucht, überteuerte Immobilien mit ungünstigen Finanzierungs-**

**modellen an den Mann zu bringen. Darauf macht die Verbraucherzentrale Baden-Württemberg aufmerksam. Eine üble Rolle spielen in diesem Geschäft auch einige Stuttgarter Notare. Das Justiz-**

**ministerium des Landes, das durch einen Bericht unserer Zeitung auf Mißstände aufmerksam zum wurde, hat bereits das Landgericht Stuttgart beauftragt, Ermittlungen einzuleiten.**

Bei der Verbraucherzentrale häufen sich die Hilferufe von Bürgern, die einem unseriösen Steuersparmodell aufgesessen sind. Manch einer steht deshalb heute vor dem finanziellen Ruin. 59 Fälle hat die Verbraucherzentrale genauer untersucht und ihr Ergebnis nun vorgestellt.

Der erste Kontakt zwischen dem Verkäufer und dem Kunden läuft danach häufig nach dem gleichen Muster. Karin Kuchelmeister, Finanzexpertin der Verbraucherzentrale, berichtet: In 64 Prozent der untersuchten Fälle kam der Kontakt über Bekannte oder unerlaubte Telefonwerbung zustande. Angelockt durch Floskeln wie „Sie wollen doch auch Steuern sparen“, das ist eine „sichere Kapitalanlage“ oder mit dem Versprechen, die Immobilie „gewinnt doch noch an Wert“, haben 71 Prozent der Befragten innerhalb von vier Wo-

chen nach der ersten Kontaktaufnahme, bereits einen Vertrag geschlossen und damit über 100 000 DM investiert.

Den Argumenten der Finanzvermittler wird oft blind vertraut. Die im Verkauf geschulten Vermittler bieten Eigentumswohnungen - häufig mehrere hundert Kilometer entfernt - oder Beteiligungen an Immobilienfonds zum Zweck der Kapitalanlage an. Der Haken an der Sache ist die Finanzierung. Darauf weist Monika Ketterer hin, die Geschäftsführerin der Verbraucherzentrale. Die Objekte werden oft ohne Eigenkapital zu 100 Prozent fremdfinanziert. Teilweise umfaßt die Finanzierung noch sämtliche Vertriebs- und Nebenkosten, so daß am Ende der Kaufpreis erheblich höher ist als der Wert der Immobilie. Steuervorteile, so warnen die Verbraucherschützer, werden durch diese überteuerte

Finanzierung völlig aufgefrissen. Geschickt verbauen die Vermittler ihren Kunden den Rücktritt von solchen Objekten. Davon weiß Renate Binder zu berichten. Die Stuttgarter Rechtsanwältin hat selbst 300 Fragebögen von Erwerbern solcher Steuersparmodelle ausgewertet. Danach wurden in der überwiegenden Mehrzahl der Fälle die Kunden sofort nach dem Beratungsgespräch - teilweise noch nach 21 Uhr - zu einem Notar gebracht. Dort haben sie dann einen Kaufvertrag unterschrieben. Das hat Konsequenzen wie Binder ausführt: „Einen Rücktritt von einem notariellen Kaufvertrag gibt es nicht.“

Der Termin beim Notar hat in vielen Fällen, so die Erfahrung der Verbraucherzentrale, die Käufer in Sicherheit gewiegt. Einige Notare, so die Feststellung Binders, haben aber offenbar ihre Amtspflicht ver-

letzt. Von Gesetzes wegen sollten sie darauf achten, daß „unerfahrene und ungewandte Beteiligte nicht benachteiligt werden“. Gegen sechs Notare in Stuttgart laufen Binder zufolge bereits Ermittlungen.

Woran erkennt man unseriöse Angebote? Ketterer nennt Anhaltspunkte:

- Vorsicht vor telefonischer Kontaktaufnahme, wenn man selbst nicht darum gebeten hat. Vorsicht ist auch angebracht, wenn ein Kollege oder ein Nachbar solche Modelle anbietet.
- Bei Verkaufsgesprächen sich niemals zeitlich unter Druck setzen lassen.
- Vor der Unterschrift unter einen Vertrag Rat von neutralen Experten, zum Beispiel einem Steuerberater, einholen.
- Die Immobilie unbedingt vorher ansehen und Vergleichspreise von Maklerverbänden einholen.