

„Viele tausend arme Schweine“

Mit Drückermethoden haben Banken Hunderttausenden Sparern **SCHROTT-IMMOBILIEN** angedreht. Auf die Geldhäuser rollt eine Schadensersatzwelle zu

Seine Zukunft, sagt Holger Christian Holst, habe er lange hinter sich. Am 23. Dezember 1992, bekennt der 56-jährige Angestellte aus Pinneberg, „habe ich mein Leben verpfuscht“. Immobilienvermittler drehten ihm damals eine Wohnung in Oldenburg an. Vor einem Notar unterschrieb er ein „Angebot zum Abschluss eines Geschäftsbesorgungsvertrages und Vollmacht“. Zu seiner späteren

Überraschung war damit der Kauf besiegelt. Die Münchner Hypo-Bank gewährte den Kredit. Seither lebt Holst am Rande des Ruins. „Ich habe doch nicht ahnen können“, sagt er, „dass eine als seriös geltende Bank so arbeitet wie eine kriminelle Pfandleihe.“

So gutgläubig wie Holst schlitterten in den 90er Jahren rund 300 000 Immobilienkäufer, vorwiegend Bezieher kleine-

rer und mittlerer Einkommen, ins finanzielle Desaster – geprellt von Banken, Notaren, Bauträgern und Strukturvertrieben, die mit Drückermethoden ihren Kunden Eigentumswohnungen aufschwatzten, deren Kaufpreise häufig um 100 000 Mark über dem tatsächlichen Wert lagen. Den Gesamtschaden für die Anleger schätzen Experten auf weit über 20 Milliarden Mark.

DIE SCHADENSERSATZKLAGEN häufen sich. Sie richten sich gegen die renommierten Geldgeber Deutsche Bank, Dresdner Bank, Commerzbank und, vor allem, die Münchner Hypo-Vereinsbank (HVB), Rechtsnachfolgerin der Hypo-Bank. Sie allein hat rund 108 000 Wohnungen finanziert. „Die meisten ihrer Kreditnehmer“, sagt der emeritierte Juraprofessor Erwin Deutsch, Spezialist für Haftungsrecht, „wurden auf üble Weise reingelegt.“ Der Göttinger Anwalt Reiner Fuellmich, der außer Holger Christian Holst rund 3000 Hypo-Kunden vertritt, spricht von „organisiertem Massenbetrug“.

Die Drücker, ehemalige Metzger, Schreiner, Verkäufer oder Angestellte,

266 STERN 48/2001

★ **wirtschaft**

②

lockten ihre Kunden mit vordergründig überzeugenden Argumenten und Berechnungen. Wie im Fall Holst. Wegen der hohen Mieteinnahmen und der steuerlichen Abschreibungen sollte ihn das 33-Quadratmeter-Apartment zum Gesamtkaufpreis von 158 571 Mark monatlich nur mit 94 Mark belasten. Überzeugend auch das Argument, die Immobilie sei „bankgeprüft“, andernfalls würde die Hypo-Bank niemals so hohe Kredite einräumen.

NACH DER UNTERSCHRIFT kam das böse Erwachen. Die monatliche Belastung belief sich einschließlich der Prämien für seine an die Hypo abgetretene Lebensversicherung auf 1032 Mark. In der Endabrechnung, die er eineinhalb Jahre später erhielt, entdeckte Holst „eine neue Sauererei“. Vom Gesamtkaufpreis entfielen 66 917 Mark auf Provisionen und Gebühren für Abwicklung und Konzeption, Notar, Miet- und Zinsgarantien, Kreditver-

mittlung, Steuerberatung. Zuvor schon hatte er eine Maklergebühr über 4500 Mark gezahlt. Auch die berechneten Zinsen waren überdurchschnittlich hoch. Wert der Wohnung heute: rund 60 000 Mark.

Die Bank räumt „Fehler“ ein. „Wir wissen“, heißt es in einer Stellungnahme gegenüber dem *stern*, dass sich „eine Reihe von Kunden der ehemaligen Hypo-Bank falsch beraten fühlen.“ Die HVB suche „in allen Fällen, in denen ein Kunde in einer wirtschaftlichen oder sozialen Notlage ist, gemeinsam mit ihm nach einer sinnvollen und für alle Beteiligten akzeptablen Lösung“. In „mehr als 1000 Fällen“ habe sie mit Kunden Vergleiche abgeschlossen.

Holger Christian Holst erwarb in Oldenburg eine Billigwohnung für viel Geld, musste aber für hohe Zinsen, Maklergebühren und Provisionen kräftig zahlen – „eine Sauererei“

„Allerdings können wir in all den Fällen, in denen jemand damals eine Anlageentscheidung getroffen hat, die er heute bereut, weil sich die Immobilienmärkte anders entwickelt haben als erwartet, keine Verantwortung übernehmen.“

„In den meisten Vergleichsfällen“, sagt Anwalt Fuellmich, „waren die Kunden zah-



„Mit kriminellen Methoden ins Elend gestürzt“

Lembcke, dem von seiner 2600-Mark-Rente nach Abzug der Miete für seine Berliner Wohnung und des Zinsendienstes für sein gekauftes Apartment nur noch rund 800 Mark zum Lebensunterhalt bleiben.

Sabine Taske, 33, Kontrollschaffnerin der Berliner Verkehrsbetriebe, ließ sich eine 47-Quadratmeter-Wohnung in Wuppertal für rund 140 000 Mark auf-

schwätzen. Wert heute: rund 50 000 Mark. Statt der vorgegaukelten 58 Mark musste sie monatlich 1252 Mark berappen. Anfang 1998 war Sabine Taske den finanziellen und psychischen Belastungen nicht mehr gewachsen. Die Ehe kriselte, verzweifelt entschloss sie sich zu einem Schwangerschaftsabbruch.

„Viele tausend arme Schweine“, sagt Professor Deutsch, „sind durch kriminelle Methoden ins Elend gestürzt worden.“ Anwälte berichten mittlerweile von den ersten Selbstmorden. Die Zwangsvollstreckungen häufen sich. Und selbst dabei zocken die Banker noch ab. Die HVB gründete mehrere kleinere Firmen wie die Merian GmbH, die bei Zwangsversteigerungen die Objekte der ruinierten Kunden zum Bruchteil des einstigen Kaufpreises erwerben.

DIE GESCHÄDIGTEN MACHEN JETZT mobil. Fuellmich und einige seiner Kollegen planen für den 24. November eine Kundgebung in Göttingen mit einigen tausend Geschädigten. „Die Banken“, sagt der Hamburger Anwalt Peter Ausborn, „wollten auf Biegen und Brechen ihr Kreditvolumen ausweiten. Dafür hätte die Hypo sogar noch eine Hundehütte beliehen.“ In der Tat wurden Immobilien bis 180 Prozent über →

3

ke aus Berlin kaufte eine kleine Wohnung in Wuppertal für 140 000 Mark. Die monatliche Belastung explodierte, der Wert des Apartments rumpfte - die Belastung brachte ihre Ehe zum Wackeln

lungsunfähig.“ Die Bank habe sogar dann noch versucht, „so viel wie möglich rauszuholen“, oft zulasten der Altersversorgung. Denn die Hypo hatte von vielen Kunden als Sicherheit die Abtretung ihrer Lebensversicherungen verlangt. „Viele von ihnen“, sagt der Jurist, „stehen als Rentner völlig mittellos da.“ Wie der 68-jährige Kurt

„Wir wissen, dass sich Kunden falsch beraten fühlen“



Bewertungskriterien „zur Prüfung der grundsätzlichen und der laufenden Zusammenarbeit mit Immobilienstrukturvertrieben“ aufgestellt hatte.

DIE HYPO VEREINBARE SOGAR mit einigen Vertriebsfirmen die Schulung der Drücker und gab in einem Merkblatt Tipps zur Umgehung des Haustürwider-

rufgesetzes (HWiG). „Das dem Verbraucher zustehende Widerrufsrecht entfällt“, heißt es da, wenn eine „vorhergehende Bestellung“ vorliege. Vor dem Besuch beim Kunden sei daher „eine entsprechende Vereinbarung über Ort, Zeit und Ziel des Gespräches zu treffen“. Die Vermittler ließen sich daher von ihren potenziellen Käufern bestätigen, mit ihnen Vorgesprä-

che geführt zu haben. Dann schleppten sie ihre Opfer so schnell wie möglich zum Notar, notfalls auch am Wochenende. In den Vertriebsfirmen kursierte eine Liste mit 162 ausgesuchten Notaren, die es mit der „Hinweis- und Belehrungspflicht“ nicht so genau nahmen und auf Abruf bereitstanden.

„Leute, die sich auf kriminelle Weise bereichern“, sagt Anwalt Ausborn, „können mit ihrer Beute abhauen. Das können die Banken nicht.“ Die sehen sich nun mit einer Entscheidung des 3. Senats beim Bundesgerichtshof (BGH) vom 11. Oktober konfrontiert. „Der Geschäftsbesorgungsvertrag“, heißt es in dem Urteil, „ist wegen Verstoßes gegen das Rechtsberatungsgesetz nichtig. Diese Nichtigkeit erstreckt sich auch auf die zur Ausführung des Vertrages erteilte Vollmacht.“ Ungemach droht den Banken auch vom Europäischen Gerichtshof (EuGH) in Luxemburg. Der prüft nun, ob der Einsatz der Drückerkolonnen zum Kundenfang für die Banken gegen europäische Bestimmungen verstoßen hat. EuGH-Generalanwalt Philippe Léger hat bereits beantragt, keinerlei Ausnahmen gegen das EU-Recht zum Rücktritt von Haustürgeschäften zuzulassen. Folgen die Richter seinem Antrag, wären die meisten von Drückerkolonnen initiierten Immobilien- und Kreditverträge auch wegen Verstoßes gegen das HWiG nichtig. Die Banken müssen sich nun auf Schadensersatzforderungen in zweistelliger Milliardenhöhe einstellen. 

RICHARD RICKELMANN