

Schrottbau Alexander Grass und seine Anwältin Nicole Mutschke vor dem Appartementhaus bei Osnabrück. Ohne Urkundenfälschung durch den Verkäufer wäre der Kaufvertrag nie zustande gekommen

»Die Verkäufer von Schrottimmobilen haben viel dazugelernt«

NICOLE MUTSCHKE, RECHTSANWÄLTIN AUS DÜSSELDORF

FOTO: GUTER RAT/INA RÜCKER

Gefälscht, getäuscht und abgetaucht

SCHROTTIMMOBILIEN Die Nachfrage nach Wohneigentum wächst - und mit ihr die Chancen für Betrüger. Die haben ihre Taktik inzwischen verfeinert

Es sind Angebote, die schon Tausende verführt haben: niedrige Kreditzinsen, eine scheinbar günstige Wohnung, die Aussicht auf stetig steigende Mieteinnahmen. »Ein vermietetes Objekt zahlt sich quasi von allein«, heißt es dann. Und: »Eigenkapital für die Finanzierung ist unnötig.«

Sichere Miete Mit solchen Sätzen köderte ein Vertreter der »L. B. Immovers-Verwaltungs GmbH« auch den 28-jährigen Alexander Grass. Das Appartement bei Osnabrück sei ein Schnäppchen, man müsse sich ranhalten. 99.000 Euro sollte die Wohnung kosten, die monatlichen Mieteinnahmen liegen heute bei 350 Euro kalt. »Natürlich habe ich versucht, mich über die Firma zu informieren«, erzählt Grass. Er habe die »Immovers« gegoogelt. Ergebnis der Internet-Suche: eine professionell aufgemachte Webseite mit diversen Wohnungen im Angebot. Keine Beschwerden oder Warnungen in Online-Foren oder bei den Verbraucherzentralen.

Neue Welle von Fällen

Nicole Mutschke, die Anwältin von Alexander Grass, wundert das nicht. »Die Firmen, die den Kauf vermitteln, sind oft viel schwerer zu greifen als in früheren Schrottimmobilienfällen.« Als zum Beispiel der Skandal um die Bausparkasse Badenia in den 90er-Jahren hochkochte, war die Vermittlerfirma Köllner & Co. KG involviert. Dieses Unternehmen war über Jahre aktiv - und konnte deshalb in die Haftung genommen werden. »Die Option haben wir bei dieser neuen Welle von Fällen selten«, erklärt Mutschke. Häufig existieren die vermittelnden Firmen schon nicht mehr, wenn der Immobilienschwindel auffliegt.

»Es geht meist um GmbHs, die nur für den Verkauf von Appartements in einer einzigen Wohnanlage gegründet wurden.« Im Handelsregister steht dann beispiels-

weise die »Fliederhof-GmbH«, die einzig für Verkäufe im Objekt »Fliederhof« zuständig ist.

Schnelle Abwicklung Ähnlich war es auch im Fall von Alexander Grass. Die Immovers verscherbelte 2009 das Appartement und wurde im Januar 2010 aufgelöst. Bis in solchen Fällen die ersten Käufer misstrauisch werden, ist der Vertragspartner schon Geschichte. Dann an die Hintermänner heranzukommen, ist aufwendig.

Falsche Namen Versucht man es doch, wird das oft zum Katz- und Mausspiel. Der Berliner Anwalt Jochen Resch, der sich seit den 80er-Jahren mit Schrottimmobilen beschäftigt, rät seinen Mandanten nur noch dann zu einem Rechtsstreit mit den Vermittlern, wenn sie eine Rechtsschutzversicherung haben. »Die Szene ist inzwischen sehr wandlungsfähig. Die Hintermänner, die oft schon seit Jahrzehnten im Geschäft sind, gründen immer neue Firmen oder treten unter falschem Namen auf.« Den Opfern bleibt oft nur, sich an die Bank zu halten, die den überkauften Kauf finanziert hat.

Die Bank in die Pflicht nehmen

Nach der Erfahrung von Nicole Mutschke stehen die Chancen häufig gut. »Wir können für die meisten unserer Mandanten bei der Bank einen Vergleich erreichen«, sagt die Juristin, die auf Bank- und Kapitalmarktrecht spezialisiert ist. In der Regel verzichtet die Bank auf den noch ausstehenden Teil der Darlehensrückzahlung. »Im Gegenzug bekommt sie die Wohnung, die verkauft bzw. zwangsversteigert wird.«

Urkundenfälschung Bei Alexander Grass, den der Immobilienkauf an den Rand des Ruins gebracht hat, ist die Lage noch etwas komplizierter. Damit die Immovers für ihn den Kredit beantragen konnte, reichte der junge Familienvater seine Einkommensbelege ein. 1080 Euro brutto im Monat verdiente er als Mitarbeiter in der ▶

Sieben Warnsignale

1 Das »Rundum-Sorglos-Paket«

Betrüger bieten Käufern von Schrottimmobilen meist eine Beratung »aus einer Hand« an. Sie versprechen, sich um alles zu kümmern – vom Kreditantrag bei der Bank bis zum Notartermin. In der Regel haben die Opfer so gut wie keinen Kontakt zur Bank, dem Notar oder dem Verkäufer. Die »Beratung« übernimmt allein der Vermittler mit seinen Mitarbeitern.

Guter Rat Seien Sie skeptisch, wenn man Ihnen alle Schritte zur eigenen Immobilie abnehmen will. Vor allem auf eine Prüfung aller Unterlagen und Verträge sollten Sie nicht verzichten.

2 Ein echtes Schnäppchen

Oft beginnt es mit einer Annonce im Internet oder der Tageszeitung, dem Anruf eines »Beratungsunternehmens« oder auch dem Tipp eines Freundes. Immer geht es um ein sehr lohnendes Angebot. Etwa ein Sparmodell, dessen Clou der Erwerb einer Immobilie ist. Ein echtes Schnäppchen, an dem sehr viele interessiert seien. Man müsse sich also möglichst schnell entscheiden.

Guter Rat Lassen Sie sich nicht drängen, und geben Sie Gehaltsnachweise oder Steuerbescheide nicht vorzeitig heraus. Auch von angeblichen Dokortiteln der Berater oder schicken Büros sollte man sich nicht blenden lassen.

3 Finanzierung ohne Eigenkapital

Oft haben die Betrüger es mit Verbrauchern zu tun, deren Nettoeinkommen bei 1 000 bis 2 000 Euro liegt. Das Versprechen einer Finanzierung ohne Eigenkapital ist also verführerisch. Angeblich lässt sich der Kredit allein durch die Mieteinnahmen bedienen. Außerdem wird eine hohe Wertsteigerung der Wohnung versprochen.

Guter Rat Das Angebot einer Finanzierung ohne Eigenkapital ist unseriös. Käufer sollten mindestens 20% des Kaufpreises und der Nebenkosten aus eigenen Mitteln bestreiten können.

4 Verschleierte Provisionen und Nebenkosten

Die Kaufnebenkosten und besonders die Vermittlerprovision werden häufig verschleiert und sind im Kaufpreis versteckt. Dabei liegt allein die Provision der Betrüger selten unter 25 bis 35 Prozent. So kommen Kaufpreise zustande, die schnell beim Doppelten des tatsächlichen Immobilienwertes liegen.

Guter Rat Die Nebenkosten für den Notar, die Grunderwerbsteuer etc. müssen genauso klar erkennbar sein wie die Makler- bzw. Vermittlercourtage. Die sollte übrigens bei max. 3-6% des Kaufpreises liegen.

5 Schöner Schein und nichts dahinter

Schrottimmobilen müssen nicht wie Bruchbuden aussehen – ganz im Gegenteil. Anders als in den Fällen der 80er- und 90er-Jahre zeigen die Betrüger ihren Kaufinteressenten die Wohnungen inzwischen gerne. Häufig stammen die Appartements aus einer Zwangsversteigerung, werden oberflächlich saniert (sog. Pinselsanierung) und überteuert verkauft. Auf den ersten Blick sehen die Wohnungen sehr gut aus und sind oft sogar vermietet.

Guter Rat Entscheidend ist, den wahren Wert der Immobilie herauszufinden. Recherchieren Sie zum Beispiel auf Immobilien-Webseiten wie Immoscout.de oder Immonet.de, was Wohnungen ähnlicher Größe und in der gleichen Lage in etwa wert sind. Helfen kann auch der jährliche Immobilienpreisspiegel des Immobilienverbands Deutschland (IVD).

6 Viele teure Extras

Manche Vermittler bieten neben dem Immobilienkauf gleich noch den Abschluss eines Bausparvertrags oder einer Lebensversicherung an. Natürlich wird auch dafür eine völlig überhöhte Provision fällig. Das treibt die Gewinnspanne der Betrüger weiter nach oben.

Guter Rat Hier werden Verträge gekoppelt, die nichts miteinander zu tun haben. Das ist selten seriös – es geht allein um die Provision.

7 Schnelldurchlauf beim Notar

Um den Kauf so schnell wie möglich über die Bühne zu bringen, hat der Vermittler gleich einen Notar zur Hand. Der hat oft auch kurzfristig oder zu später Stunde Zeit. Der Notar ist verpflichtet zu fragen, ob der Käufer den Vertragsentwurf schon 14 Tage vor dem Termin erhalten hat. Oft schwören die Vermittler ihre Opfer darauf ein, die Frage wahrheitswidrig mit »Ja« zu beantworten. Eine weitere beliebte Masche der Betrüger: Den Käufern wird vorgegaukelt, der Notar beurkunde nur ihr Interesse am Kauf. In Wirklichkeit wird der Vertrag wirksam.

Guter Rat Vertrauen Sie nicht auf die Seriosität des Notars. Es gibt in der Branche einige schwarze Schafe, die an Schrottimmobilen mitverdienen.

Montage von Photovoltaik-Anlagen. Für einen Kredit über knapp 100 000 Euro reichte das nicht.

Höheres Gehalt Deshalb gingen die Betrüger noch einen Schritt weiter: Um das Geschäft nicht platzen zu lassen, fälschten sie Einkommensnachweise von Alexander Grass. Mit gefakten Lohnbescheinigungen von IKEA in Osnabrück stellten sie einen Kreditantrag bei der DKB-Bank. Das angebliche Gehalt lag bei 3 200 Euro brutto. Der Antrag ging durch. Grass selbst erfuhr nur, dass die Finanzierung geglückt sei. Der Betrug flog erst auf, als der junge Familienvater die Kreditraten nicht mehr zahlen konnte.

Haftstrafen Urkundenfälschungen sind für die jüngeren Fälle von Schrottimmobilen nicht ungewöhnlich. 2010 erschlich eine Bande aus Hessen so Darlehensbeträge in Millionenhöhe. Einer der jüngsten Fälle ist der eines Berliner Maklers, der im Juni vor dem Landgericht Berlin zu fünf Jahren Haft verurteilt wurde. Allerdings bringen den Opfern solche saftigen Strafen wegen Betrugs und Urkundenfälschung wenig. Auf zivilrechtlichem Weg ist bei den Tätern selbste etwas zu holen.

Getäuschte Bank Dass der Kreditvertrag durch Fälschung zustande kam, macht auch die Verhandlungen mit der Bank nicht einfacher. Nicole Mutschke: »Als Kreditgeber kann die Bank ja ins Feld führen, dass sie selbst getäuscht wurde. Dann besteht die Gefahr, dass sie den Kreditvertrag vorzeitig kündigt und die komplette Darlehenssumme verlangt.« Mutschkes Berliner Kollege Jochen Resch hat auch schon Fälle erlebt, in denen die Bank die geprellten Verbraucher angezeigt hat. Da diese aber von nichts wussten, werden die Strafverfahren schnell eingestellt.

Sittenwidrige Überteuering Um aus der Kreditverpflichtung herauszukommen, können andere Argumente helfen. Das eine: Lässt die Bank sich nicht auf einen Vergleich ein, droht die Privatinsolvenz des Kreditnehmers. Dann ist auch für die Bank nichts gewonnen. Das andere: Die Geldhäuser sind selten so arglos, wie sie tun. Dass eine Immobilie nur einen Bruchteil des Kaufpreises wert ist, bleibt ihnen nicht verborgen. Laut Bundesgerichtshof darf der Kaufpreis nicht weit über dem 14-Fachen der Nettajahresmiete liegen. Anderenfalls gehen die Richter von einer sittenwidrigen Überteuering aus.

Im Fall von Alexander Grass laufen die Verhandlungen mit der DKB noch. Seine Chancen dürften gut stehen: Der Kaufpreis war mehr als 23 mal so hoch wie die Jahreskaltmiete. ■

EVA MARIA BUSCHER eva.buscher@guter-rat.de

INTERVIEW

Wie investiere ich richtig?

Die Immobilienpreise haben in den vergangenen Jahren deutlich angezogen. Wie sieht Ihre Prognose für 2013 aus?

Wir gehen davon aus, dass die Preise im Schnitt um drei bis vier Prozent steigen werden, ähnlich wie schon 2012. Bei Wohnimmobilien ist der Anstieg allerdings höher als bei gewerblichen Immobilien. Das reicht bis zu acht Prozent in besonders gefragten Großstädten wie Berlin, Hamburg, München oder auch Köln und Stuttgart.



Andreas Schulten

Vorstand der BulwienGesa, Immobilienberatung und Marktforschung

Ist es da trotz niedriger Kreditzinsen nicht schon zu spät, um zu kaufen?

Nein, das würde ich nicht sagen. Zwar werden Nachfrage und Preise wieder zurückgehen, wenn sich die Konjunktur in Deutschland deutlich abkühlt. Aber das ist eine ganz normale Entwicklung.

Trotz explodierender Preise in manchen Großstadtlagen befürchten Sie also keine Immobilienblase?

Nein. Eine Immobilien- bzw. Preisblase würde voraussetzen, dass die Preise weit über die realen Werte steigen. Das ist aber in Deutschland nicht der Fall und auch nicht zu erwarten. Es gibt nach wie vor viele Lagen, wo sich eine Investition lohnt.

Welche sind das?

Interessant sind vor allem Städte mit einer positiven Entwicklung bei den Bevölkerungs- und Beschäftigtenzahlen. Oft handelt es sich dabei um Universitätsstädte, zum Beispiel Bonn, Karlsruhe oder auch Hannover.

Was raten Sie jemandem, der in einer nicht so prosperierenden Region lebt und sich ein Eigenheim anschaffen will?

Die Schere zwischen Gewinnern und Verlierern am Immobilienmarkt geht weit auseinander. Es gibt ländliche Gebiete, in denen Einfamilienhäuser schon jetzt so gut wie unverkäuflich sind. Trotzdem findet man auch in vielen eher schwachen Regionen interessante Objekte und Lagen.

Woran erkennt man die?

Wichtig ist zum einen die Infrastruktur, vor allem eine gute Verkehrsanbindung. Zum anderen kommt es auf eine positive und stabile Sozialstruktur im direkten Wohn-

umfeld an. Sind Objekt und Lage attraktiv, kann sich auch ein Hauskauf zum Beispiel in Gelsenkirchen lohnen. Umgekehrt kann ein Kauf in einer eigentlich empfehlenswerten Stadt wie Berlin ein Fehler sein, wenn das Wohnquartier das falsche ist.

Das klingt, als wäre die Lage wichtiger als die Immobilie selbst?

Wichtiger vielleicht nicht, aber auf jeden Fall sehr wichtig. Wenn es in Verkaufsgesprächen heißt, das Haus sei, so wie es gebaut wurde, immer gut verkäuflich, dann ist das Augenwischerei. Wie sich die unmittelbare Umgebung der Immobilie in der Zukunft entwickelt, ist das Entscheidende.

In Zeiten hoher Nachfrage tauchen auch Schrottimmobilen, überteuerte Bauten und versteckte Mängel verstärkt auf. Wie schütze ich mich als Laie davor?

Die Grenzen sind da ja fließend, nicht immer geht es gleich um Betrug. Beispielsweise kann es sein, dass in einem an sich gut sanierten Altbau die Elektrik mangelhaft ist. Am besten ist, man besichtigt das Gebäude vor dem Kauf mit einem versierten Haustechniker oder Ingenieur. Viele bieten das als Beratungsleistung an.

Was empfehlen Sie einem Kaufinteressenten auf der Suche nach der passenden Immobilie?

Wichtig ist, sich den Markt und die Wertentwicklung vor Ort genau anzusehen. Im Zweifel sollte man immer einen erfahrenen Makler beauftragen. Oft investiert der Käufer ja einen sechsstelligen Betrag. Da lohnt es sich nicht, an den Maklerkosten zu sparen.