

Neue Fakten gegen die Bank

Immobilien als Kapitalanlage. Neue Belege stützen die Klagen vieler Wohnungskäufer gegen die DKB: Die Bank habe mit dubiosen Vermittlern gemeinsame Sache gemacht und überbewertete Immobilien finanziert.



Angelika und Peter Koreng vor dem Wohnhaus in Kesselsdorf, in dem sie eine viel zu teure Eigentumswohnung kauften. Die Korengs fühlen sich vom Vertrieb und der DKB-Bank, die das Geschäft finanzierte, über den Tisch gezogen.

FOTO: SVEN DÖRING

Zahlreiche Kunden der Deutschen Kreditbank (DKB), einer Konzerntochter der angeschlagenen Bayerischen Landesbank (BayernLB), stehen vor dem Ruin. Sie haben sich als Kapitalanlage völlig überbewertete Eigentumswohnungen mit einer vollständigen Finanzierung durch die DKB an-drehen lassen.

Seit Finanztest im Sommer darüber berichtet hat (Heft 6/10, S. 26), melden sich immer mehr Opfer. Jetzt zeigen neue Belege, dass die DKB mehr über die miesen Geschäfte wusste, als sie zugibt.

Die Immobilienkäufe, die dubiose Vertriebe eine sichere Sache nannten, funktionierten mithilfe der DKB. Die Vermittler erklärten den Kunden, dass sie sich nicht um die Finanzierung kümmern müssten, weil sie „Partner der DKB“ seien oder mit der DKB zusammenarbeiten würden. 2008 durften sich zirka 90 Vermittler „Partner der DKB“ nennen – eine Auszeichnung für gute Zusammenarbeit. Die Kreditkosten sollten durch Steuerersparnisse und Mieteinnahmen gedeckt sein. Schon nach zehn Jahren könnten die Anleger dann die Wohnung mit Gewinn weiterverkaufen.

Doch die Versprechen stimmten nicht. Da die Vermietung der Wohnungen längst nicht den erwarteten Erlös bringt, können hunderte Käufer damit nicht wie geplant ihre Darlehen zurückzahlen. Die Schuld daran geben die Betroffenen und ihre Anwälte neben den Vertriebsfirmen vor allem der DKB.

Die DKB wusste aus Sicht von Finanztest, dass die Kosten zulasten der Kunden in die Höhe getrieben wurden. So erlaubte die DKB Vermittlern seit Anfang 2008, die Höhe ihrer Provision durch einen Aufschlag auf die Bankkonditionen mitzubestimmen. Die Kunden wussten das jedoch nicht. Weiter gab ein Exmitarbeiter der DKB als Zeuge vor Gericht an, dass Berechnungen für die Darlehensfinanzierung, welche Vertriebsmitarbeiter für die Kunden aufstellten, sogar Bestandteil der Kreditakten der Bank wurden.

DKB bestreitet Mitwisserschaft

Die DKB weist die Vorwürfe zurück. Sie sieht sich nur als Kreditgeberin und will nicht für die Schäden ihrer Darlehenskunden einstehen.

hen. Für die Vermittlung und Beratung seien andere zuständig gewesen. Der Bank seien die Unterlagen lediglich zwecks Darlehensanfrage für die Immobilienfinanzierung per Internet übermittelt worden. Im Übrigen habe sie alle Kaufpreise nach einem „zertifizierten Bewertungsverfahren“ geprüft und keine Überteuierungen festgestellt.

Anwälte in ganz Deutschland, die Opfer vertreten, sehen das anders. Die DKB – so glauben sie – habe mit den Vertrieben gemeinsame Sache gemacht.

Der Fall des Ehepaars Koreng

Rechtsanwalt Volker Wenzel aus Hamburg wirft der DKB vor, ihre Hinweis- und Aufklärungspflichten verletzt zu haben. Er vertritt das Ehepaar Angelika und Peter Koreng aus Panschwitz-Kuckau, das Ende 2006 eine 56 Quadratmeter große Wohnung für satte 96 000 Euro in Kesselsdorf kaufte. Gesehen haben die beiden die Wohnung vorher nicht. Dazu ging alles viel zu schnell.

Die DKB, die alles finanzierte, muss gewusst haben, dass der Kaufpreis weit übersteuert sei, erklärt Wenzel. Denn die Bank hat

nicht nur acht Anlegern einen Kredit gegeben, die von der Immobilienfirma Ortus AG je eine Wohnung kauften. Sie hatte zuvor auch der Ortus AG einen Kredit gegeben, damit diese die Wohnungen erst einmal kaufen konnte.

„Der DKB konnte also nicht verborgen bleiben, dass sich die Quadratmeterpreise für die Wohnungen binnen weniger Wochen mehr als verdoppelt haben“, erklärt Rechtsanwalt Wenzel.

„Die Korengs haben als Kaufpreis das 37-Fache der Jahresnettokaltmiete gezahlt“, sagt Wenzel. Üblich sei, dass der Preis einer Gebrauchtimmoblie etwa das 15-Fache der jährlichen Kaltmiete ausmache.

Wenzel wirft der DKB auch die Zusammenarbeit mit Vertrieben wie Ortus vor, die mit unseriösen Methoden Anleger wie die Korengs zu Immobilienkäufen überredeten. Die Darlehen für die Ortus-Käufer beantragte die Firma Argentum, eine Finanzierungsvermittlerin der DKB.

Warum die Korengs überhaupt eine Wohnung kauften, können sie sich nicht mehr erklären. Ihre Leidensgeschichte begann wie

die vieler Opfer mit einem Telefonanruf. Ein Vermittler erzählte etwas von Steuervorteilen. Wenig später saß der Mann bei den Korengs im Wohnzimmer.

„Er sagte, dass wir 200 Euro Steuern pro Monat sparen könnten und fragte uns, ob wir bereit seien, davon 100 Euro gewinnbringend zu investieren“, erinnert sich Peter Koreng. Wie das gehe, könnten sie im Büro der Ortus AG erfahren.

Dort wurde ihnen erstmals der Kauf der Wohnung in Kesselsdorf angedient. Mieteinnahmen plus Steuerersparnis würden die Kreditkosten decken. Schon nach zehn Jahren könnten sie die Wohnung mit Gewinn weiterverkaufen. „Das sei eine hervorragende Altersvorsorge. Die Verkäufer drängten: „Sie müssen sich schnell entscheiden, es ist die letzte Wohnung“ und vereinbarten sofort einen Termin mit dem Dresdner Notar Christoph Hollenders.

Es war ein Samstagabend im November 2006. „Unüblich“ seien solche Beurkundungen am Samstagabend, erklärt die Notarkammer Sachsen dazu. Die Korengs unterschrieben, obwohl sie die im Notarvertrag

Immobilienfälle

So werden ahnungslose Menschen hereingelegt

Das Abzocken mit überteuerten Eigentumswohnungen als angeblich lukrative Anlage zur Altersvorsorge hat System. Seit den 90er Jahren wurden hunderttausende Anleger von verschiedenen Vertrieben und Banken mit den immer gleichen Tricks hereingelegt.

Falle 1 Anruf beim potenziellen Opfer. Der Anrufer erklärt, dass der Staat tolle Steuersparmöglichkeiten für Paare und Familien anbiete. Er fragt, ob der Angefragte nicht auch daran interessiert sei, Steuern zu sparen. Um zu erklären, wie das geht, kommt der Anrufer kurze Zeit später persönlich vorbei.

Falle 2 Der Vermittler sitzt bei seinen künftigen Opfern im Wohnzimmer. Er erklärt ihnen, wie sie mit einer Eigentumswohnung als Kapitalanlage Steuern sparen und gleichzeitig Geld verdienen können. Das sei eine prima Altersvorsorge.

Falle 3 Die Opfer werden in das Büro der Vermittlerfirma eingeladen. Dort wird dem Käufer erklärt, dass ihn das ganze Geschäft so gut wie nichts kostet. Mieteinnahmen und Steuerersparnis deckten seine Kreditkosten. Zudem könne er die Wohnung nach zehn Jahren mit sattem Gewinn verkaufen.

Falle 4 Um die Finanzierung muss sich der Käufer nicht kümmern. Das wird alles von einem Finanzierungsspezialisten mit der Bank geklärt. Da nur noch wenige günstige Wohnungen zur Verfügung stünden, müsse sich der Anleger sofort entscheiden, damit ihm kein anderer zuvorkomme. Die besonderen Beziehungen der Vermittlerfirma zu einem Notar ließen es zu, dass der Kaufvertrag für die Wohnung noch am selben Tag unterschrieben werden könne.

Falle 5 Die so überrumpelten Anleger werden sofort zu einem „Mitternachts-

notar“ gefahren. So werden unseriöse Notare genannt, die auf Drängen dubioser Verkäufer auch am Samstagabend noch schnell einen Kaufvertrag beurkunden, obwohl gar kein Grund zur Eile vorliegt. Solche Notare wissen, dass den Käufern keine Bedenkzeit eingeräumt wurde, um den Kaufvertrag gründlich zu prüfen. Damit sie später nicht in Bedrängnis kommen, steht im notariellen Kaufvertrag entgegen den Tatsachen, dass der Käufer genügend Prüfzeit hatte.

Falle 6 Erst nach der Unterschrift unter den Kaufvertrag beim Notar bekommt der Anleger den Kreditvertrag für die Eigentumswohnung. Manchmal kommt der Vertrag erst Wochen später. Oft ist die monatliche Belastung viel höher als vorher angegeben. Da der notarielle Kaufvertrag bereits unterschrieben ist, kann der Anleger nicht mehr vom Geschäft zurücktreten.

↑ Unser Rat

erwähnte 14-tägige Bedenkfrist gar nicht hatten (siehe Kasten, S. 36).

Erst nach dem Notartermin legte die Ortus ihnen den Kreditvertrag zur Unterschrift vor. Viel später, als die Steuervorteile ausblieben, dämmerte dem Ehepaar, dass es hereingelegt wurde. Anders als von den Vermittlern angegeben, mussten sie Monat für Monat rund 400 Euro für die Immobilienfinanzierung draufzahlen.

Die DKB wäscht ihre Hände in Unschuld. Auf die Frage, warum sie die Käufer nicht darauf hingewiesen hat, dass der Kaufpreis viel zu hoch war, schreibt sie: „Es liegt kein überhöhter Kaufpreis vor.“ Der Kaufpreis liege am oberen Rand der für solche Wohnungen in Kesselsdorf marktüblichen Preisspanne.

Seltsam ist allerdings, dass die DKB im Kreditvertrag nur einen Beleihungswert von 1200 Euro pro Quadratmeter nennt und trotzdem einen Kredit von 1700 Euro pro Quadratmeter gab.

Den Korengs bereitet der Immobilienkauf schlaflose Nächte. Anfang 2010 stellten sie die Beitragszahlungen für eine Lebensversicherung ein, die sie als Sicherheit für den Kredit abschließen mussten. Die Versicherung kündigte daraufhin den Vertrag.

Inzwischen hat die DKB ein Vergleichsangebot gemacht. Die Korengs sollen der DKB die Wohnung überlassen, damit die Bank sie verkaufen kann. Zusätzlich sollen sie noch rund 16 000 Euro an die Bank zahlen. Anwalt Wenzel findet das Angebot ungenügend.

DKB-Partner rechneten falsch

Ein weiteres Beispiel für die enge und für Anleger so schädliche Zusammenarbeit zwischen Vermittlern und Bank kennt Rechtsanwalt Thomas Storch aus Berlin. Er klagt für dutzende Käufer von Schrottimmobilen bei der DKB Schadenersatz ein.

„Die DKB hat nicht nur offensichtlich überhöhte Kaufpreise finanziert“, erklärt Storch. „DKB-Finanzierungsvermittler rechneten Kunden über Vertriebsfirmen auch oft viel zu niedrige monatliche Belastungen vor.“ So hätten in den Rechnungen die Kosten für die Tilgung des Darlehens gefehlt. Das merkten die Kunden jedoch nicht, weil ihnen die DKB-Darlehensverträge meist erst nach dem Abschluss des Kaufvertrags ausgehändigt wurden.

Einige Vermittler waren nach Ansicht von Storch völlig skrupellos. Berliner Firmen wie die R & R First Concept oder die Safin haben

Anruf. Wenn Ihnen am Telefon Steuerersparnisse versprochen werden, sollten Sie darauf nicht eingehen. Solche Angebote sind unseriös.

Kauf. Kaufen Sie keine Eigentumswohnung als Kapitalanlage, ohne sie besichtigt zu haben. Ein solcher Kauf ist kompliziert. Sie müssen vorher viele Fragen klären. Hilfe bei der Vorbereitung des Kaufs finden Sie bei uns im Internet unter www.test.de/vermietete-eigentumswohnung.

Selbstauskunft. Unterschreiben Sie keine falsche Selbstauskunft über Ihre Vermögensverhältnisse, um ein Darlehen für eine vermeintlich günstige Wohnung zu bekommen.

Finanzierung. Lassen Sie sich die Finanzierung für einen Wohnungskauf genau erklären. Prüfen Sie, ob die eingetragenen Posten für Mieteinnahmen, Tilgung und Zinsen stimmen. Fragen Sie einen Steuerberater, ob die vorgerechneten Steuervorteile stimmen.

Unterschrift. Schließen Sie einen Vertrag nur ab, wenn Sie ihn vorher genau geprüft haben.

sehr viel mehr als die vereinbarte Maklerprovision von 6 Prozent verdient.

Satte 23 Prozent vom Kaufpreis ohne Nebenkosten hätte etwa die R & R First Concept kassiert. „Dies haben die Anleger jedoch nie erfahren, weil die Provision direkt von der Verkäuferfirma Rolf Albern Vermögensverwaltung an die R & R gezahlt wurde“, erklärt Storch. Die 23 Prozent Provision seien ohne Wissen des Kunden in den Kaufpreis eingerechnet worden.

Storch hat Anhaltspunkte dafür, dass die DKB davon wusste. Er legte Finanztest eine Provisionsrechnung der Unternehmensberatung Thomas Friese vor – „Partner der DKB“. Darin fordert Friese von einer Verkäuferfirma für die Vermittlung eines Käuferpaares eine Provision in Höhe von 55 000 Euro. Das Paar hat eine Wohnung am Berliner Dürerplatz 2 für 254 000 Euro gekauft.

Die Rechnung von Friese ging über den Tisch der Fachbereichsleiterin der DKB,

Anett Haberland. Sie sollte die Überweisung für die Verkäuferin veranlassen. „Spätestens nach Vorlage einer solchen völlig überhöhten Provisionsrechnung hätte die DKB wissen müssen, dass die Zahlungen zulasten ihrer Kunden gehen und die Kaufpreise überzogen sind“, sagt Storch. Die DKB will von solchen Rechnungen nichts wissen.

Ebenso bestreitet sie, falsche Berechnungen für die Kredittilgung gekannt zu haben. Glaubwürdig ist das nicht. Denn ihr ehemaliger Mitarbeiter Alexander Bellgardt, der bis März 2007 als Teamleiter unter Haberland für die Kreditbewilligung bei der DKB mit zuständig war, kannte solche Berechnungen. Als Zeuge vor Gericht sagte er im September 2010 aus, dass die Berechnungsbeispiele der Vermittler sogar manchmal Gegenstand der Kreditakten bei der DKB geworden seien.

Bellgardt kennt sich sowohl in der Bank als auch im Vertrieb aus. Er wechselte direkt von der Kreditabteilung der DKB als Vermittler in die Beerenstraße 50 in Berlin-Zehlendorf. Dort saßen oder sitzen noch die Firmen Safin, Singularis, Thomas Friese Unternehmensberatung oder Asperadis. Sie kümmerten sich um Verkauf und Finanzierung der überbeuerten Wohnungen.

Damit nicht genug, Bellgardt arbeitete nicht nur für die Asperadis und die Singularis. Auch bei der Vertriebsfirma FS/HH Betriebs GmbH in der Neuen ABC-Straße in Hamburg war er mit von der Partie. Wie eng die Vertriebsfirma mit der DKB verbandelt ist, zeigt nicht nur die identische Telefonnummer der beiden Firmen. Bis November 2010 hing sogar ein Schild mit der Aufschrift „DKB Grundvermittlung“ über der Tür.

Vergleichsgespräche mit Opfern

Antworten auf unsere Fragen zur Zusammenarbeit mit den dubiosen Vertrieben bekamen wir von der DKB keine. Helfen wird der Bank ihre Geheimnistuerei auf Dauer nicht. Im bayerischen Landtag behandelt zurzeit eine Landesbank-Kommission die Zukunft der BayernLB. Dabei spielt auch die Konzerntochter DKB eine Rolle. Der grüne Abgeordnete Eike Hallitzky etwa fürchtet, dass wegen der Immobilienfinanzierungen der DKB noch unbekannte Risiken in den Bilanzen schlummern könnten.

Immer häufiger berichten Medien über völlig verzweifelte Opfer, die nicht mehr weiter wissen. Das schadet dem Image. Wohl deshalb führt die DKB inzwischen Vergleichsgespräche mit Anwälten. ■