

Vorwort zur zweiten Auflage 2007

Das ZVG hat sich zum 1.1.2007 in einigem geändert, daß schon aufgrund dessen eine Neubearbeitung notwendig wäre. So sind die §§ 57c und 57d ZVG, die die Regelung des Baukostenzuschusses beinhalten, ersatzlos gestrichen worden. Die Begründung der Bundesregierung war „Mißbrauch“. Doch ist es Mißbrauch, wenn ein Mieter - und sei es ein Angehöriger des Schuldneigentümers - seine Leistungen und Aufwendungen schützt? Ohne diese Mieterleistung wäre das Vermieten, die Miete und eine anderweitige Nutzung vielfach überhaupt nicht realisierbar gewesen. Es zeigt sich die fehlende Lobbyarbeit für Schuldner, die sich in der Krise befinden und für Mieter einer Immobilie, die zwangsversteigert wird. Wo waren die Mietervereinigungen?

Sicherlich haben sich in der Vergangenheit einige Schuldneigentümer mit Familienangehörigen schnell noch vor der Versteigerung einen Mietvertrag gebastelt. Mit einem **verlorenen** Baukostenzuschuß natürlich. Auch wenn derartiges fast immer schief geht, einige Bietinteressenten wurden sicherlich vom Gebot abgehalten. Das ist aber nie die Regel gewesen.

Und derartiges, also marginal geringer Mißbrauch, kommt überall vor und dürfte m.E. keinen Grund für die Abschaffung der §§ 57c und 57d ZVG sein. Im Grund macht das aber nichts oder nicht viel für den Mieter, der in seine Wohnung investierte. Der also eine Baukostenzuschuß oder einen Mietvorschuß für die Schaffung und der Instandsetzung des Miet- oder Pachtobjektes leistete. Das Recht nach dem BGB bleibt bestehen und kann nicht ausgeschlossen werden. Für jede Waffe gibt es bekanntermaßen eine Abwehrwaffe, und dagegen eben eine Anit-Abwehrwaffe usw. Findige Köpfe arbeiteten aus, wie der Sinn der Regelung §§ 57c und 57d ZVG erhalten bleiben kann. Im neuen Kapitel *Zwangsversteigerungsfeste*

Mietverträge mit Familienangehörigen. Geht das? ist ein Fall dargestellt, wie der Baukostenzuschuß mit ein Baustein war, um die Zwangsversteigerung abzuwenden. Auch wenn der Fall noch aus dem Jahr 2006 ist, so kann der Gedanke vollständig auf die Zeit ab 2007 übertragen werden. Es war sowieso immer schon recht problematisch, einen Baukostenzuschuß als verloren zu beweisen. Denn beweisen musste es der Mieter im Kündigungsverfahren, wenn der Ersterer eine Kündigung aus sprach. Nun schließt man sich eben der bisherig von den Gläubigern vertretene Meinung an. Ist es kein verlorener Baukostenzuschuß mehr; dann halt ein rückzahlbarer.

Ein weiteres neues Kapitel war notwendig, um dem mehr und mehr um sich greifenden Mißbrauch von sogenannten Privatgeboten des Gläubigervertreeters zu begegnen. Es kann doch nicht sein, daß der Terminvertreter mal eben aus seiner Rolle schlüpft und kurz ein privates Gebot einreicht. Natürlich unterhalb des halben Verkehrswertes. Hernach ist er wieder Terminvertreter. Der BGH hat mit seinem Beschluß V ZB 98/05 die Vollstreckungsgerichte beauftragt, erste einmal die Ernsthaftigkeit des sogenannten Privatgebotes des Gläubigervertreeters zu prüfen. Doch die Gerichte streiken scheinbar. Es stellt sich die Frage, ob der Terminvertreter tatsächlich so ohne weiteres privat bieten darf bzw. ob ein Privatgebot nicht von vornherein ein verdecktes Gebot der Bank ist.

Da verstärkt sogenannte „Weiße Ritter“ an die Schuldneigentümer herantreten, ist deren Arbeitsweise beleuchtet worden.

Dortmund, Dezember 2006

Vorwort zur Auflage 2004

Werner Korotin gab mir Ende 1998 ein Exemplar einer Broschüre mit dem Titel Schach der Zwangsversteigerung. Die dort aufgestellten Thesen waren radikal. Schon für die damalige Zeit. Die Zeiten haben sich gewandelt. Auch der Schuldner hat eine Lobby und die InsO, wie sie sich ab 2005 präsentieren wird, gibt ihm die Möglichkeit eines Neuanfangs. Auch mit Immobilienbesitz. Leider sind wenige Schuldnerberater in der Lage und - was besonders wichtig ist - willens, den Schuldner in seiner Eigenschaft als Immobilieneigentümer zu unterstützen.

Auch in der Literatur fand und findet sich neben „Schach der Zwangsversteigerung“ rein gar nichts für den Schuldneigentümer. Allein dies ist schon Grund genug, einen aktuellen Leitfaden für den Schuldner zu veröffentlichen. Doch ausschlaggebend für die Neubearbeitung und Neuherausgabe war der Wunsch eines Zwangsverwalters, „Schach der Zwangsversteigerung“ unbedingt haben zu wollen. Der Hergang ist im Kapitel „Peinlichkeiten eines Zwangsverwalters“ beschrieben. Wenn jemand mit einer solch „guten“ Ausbildung - immerhin in Deutschland, den USA und in Südafrika - und Tätigkeit in einer der wirklich ganz großen Insolvenz- und Zwangsverwalterkanzleien - immerhin auch noch als Partner und nicht angestellt - wenn sich also so jemand alle möglichen Tricks und Täuschungen einfallen läßt, um an das Manuskript zu kommen, dann muß veröffentlicht werden.

Während Korotin noch der Schuldnerberatung durch geeignete Stellen äußerst kritisch gegenüber steht, muß dieser Ansatz heutzutage revidiert werden. Natürlich ist hier scharf zu trennen zwischen Schuldnerberatung und Insolvenzberatung. Aber wohltätige und kommunale Schuldnerberatungsstellen und natürlich auch die Verbraucherzentralen nehmen bewußt keine Trennung vor, obwohl sie geboten ist. Denn Schuldner- und Insolvenzbera-

tung unterscheiden sich sehr voneinander. Aus gutem Grund, denn ihre Stellen finanzieren sich aus mehreren Töpfen und sie gestalten durch Vermengung die Kostenstruktur undurchsichtig.

Eine Insolvenzberatung von einem Fachmann kann durchaus hilfreich sein und sollte nicht von Beginn an verdammt werden.

Dortmund, November 2004

Der Brief

An die Hypothekenbank XY

Betr.: Unsere Hypothek, Darlehenskonto 711

Sehr verehrte Damen, sehr geehrte Herren

die Doppelhaushälfte mit nur 6 m Breite hätten wir 1978 nicht erworben, wenn Sie uns gesagt hätten, daß sich die Endsumme genau 100.000 DM erhöhen muß, weil obligate Nebenkosten aller Art nicht eingerechnet wurden, die Ihnen aus Erfahrung bekannt sein müssen!

Wie wir heute wissen, gehören nicht nur die Bauneben- und Erwerbskosten dazu, sondern z. B. auch die erheblichen Kreditnebenkosten gem. Ihrer Vertragsbestimmungen, die uns in der rechnerischen Tragweite gar nicht bewußt geworden sind und über die Sie niemals gesprochen haben. Noch viel weniger machten Sie sich die Arbeit, uns diese Vertragskosten detailliert zu einer Summe aufzurechnen bzw. nie Zinsen für die Baufortschrittsraten zu ermitteln, die während der Bauzeit anfallen. Um die Nebenkosten etwas aufzufangen, haben Sie uns vertraglich eine der größten Unseriositäten vorgegeben, die es gibt: Die Tilgungsstreckung, ein Verbrechen am ahnungslosen Kunden, wenn er nicht die Konsequenzen erfährt. Da wesentliche Vertragsbestandteile verschleiert formuliert sind und Sie uns etwas glauben machen wollten, was es gesetzlich bei Hypothekenbanken gar nicht gibt, fiel uns nichts auf. Zumal wir aufgrund eines uns heute unerklärlichen Vertrauens in die Seriosität Ihrer Vorschläge mehr oder weniger blindlings alles unterschrieben haben. Ahnungslos haben wir also in den 5 Jahren nur den Auszahlungsverlust abgezahlt ohne auch nur einen Euro zu tilgen und standen bei der Verlängerung des Darlehens noch bei 100% Schulden, die wir nunmehr bei netto 8,5% Zins und der einsetzenden Tilgung mit verkraften müssen. Damit ergibt sich für uns eine Belastungssteigerung im ersten Rang Ihres Hypothekenbankendarlehens um 3,5

% im Jahr. Könnten wir nochmals 5 Jahre durchhalten, stünden wir unter Umständen wieder bei 100% Schulden, wenn der Effektivzins dann die heutige Höhe hätte und wir bei 8.5 % Zins für weitere 5 Jahre bleiben wollten.

Mit einen Satz: Bestenfalls halten wir die Schuldsomme, und als Rentner geben wir den Altersruhesitz als Vorsorgemaßnahme auf und sind mittellose Asoziale, zu denen Sie uns ja schon Heute machen, wie sich nach dem Einzug und spätestens nach der Verlängerung herausstellte. Ebenso war Ihnen bei der Verlängerung bekannt, daß die zweitrangige Kreditsumme ebenfalls marktgerecht verlängert werden mußte. Weil dieses Darlehen von 5,5% Zins auf rund 10% Zins hätte angehoben werden müssen, hat man sich nicht gescheut, es auf 5,5 % Zins zu belassen und erneut ein Disagio zu verlangen. Es wurde wieder durch eine "Tilgungstreckung" ausgesetzt und dazu noch ein Bausparvertrag abgeschlossen, der niemals nach der einjährigen (!) Festschreibung das Disagio-Darlehn tilgen kann, weil er auch bespart werden muß.

Doch erlauben die Zinsen niemals eine Sparleistung, wie Sie aus der genauen Kenntnis unserer Einkommenssituation hätten schlußfolgern können und eigentlich auch müssen. Im Jahre 1984 ist nun die einjährige Festschreibung dieser zweiten Grundschuld um. Der Marktzins ist logischerweise nicht günstiger, die Verschuldung sowieso weit über 100% vom Verkehrswert. Eine Neuaufstockung ist unmöglich, weil wir ohnehin zahlungsunfähig waren, sind und immer sein werden. Der für die enorme Schuldsomme im zweiten Rang abgeschlossene Bausparvertrag kann und konnte nie gespart werden, um das Darlehn "zinsgünstig" abzulösen, weil das Einkommen niemals vorhanden war, Kapitaleinstund und Sparbeitrag zu erfüllen. Selbst wenn das der Fall am Beginn gewesen wäre, so könnte die Ablösung bestenfalls nach rund 10 Jahren und nicht nach 5 Jahren erfolgen. Mithin war schon immer durch Sie die Frage zu klären, wie wir denn den Marktzins und die Sparrate ab dem 6. Jahr für mehrere Hunderttausende

Euro erbringen sollen. Obwohl wir uns heute fragen, warum wir so kurzfristig sein konnten und uns deshalb die bittersten Selbstvorwürfe machen, läßt es uns erschauern, mit welcher Kaltschnäuzigkeit Sie heute auf den Vorwurf mit einer Antwort reagieren: „Hätten wir Ihnen vor der erneuten, unkündbaren Verlängerung auf 5 Jahre im ersten Rang gesagt, daß Sie zahlungsunfähig sind und es besser wäre zu verkaufen, hätten Sie uns nicht geglaubt und anderweitig finanziert!“ Erst die aufklärende Beratung durch einen Fachmann zeigt uns auf, daß wir unter Beachtung aller Fakten einer korrekten Baufinanzierungsberatung bestenfalls zwischen 200,-- und 300,-- DM monatlich für einen 4-Personenhaushalt zum Leben haben. Wobei die Kinder, weiterführende Schule besuchend, viel Geld kosten.

Dabei ist noch gar nicht daran gedacht, wieviel Geld wir momentan weniger verdienen als die Belastungen ausmachen werden, wenn die bei 200.000,-- DM liegende zweite Grundschuld von 5,5 % Zins auf dem derzeitigen Zins im 2. Rang, also auf mindestens 10 % angehoben wird. Dazu womöglich noch, weil banküblich, plus 4,5 % Zins für das Überziehen des Beleihungswertes von 80%. Zuzüglich 2 % Tilgung, weil wir den Bausparvertrag gar nicht bedienen können.

Da Sie das bei der Verlängerung alles nicht interessiert hat, wird es Sie jetzt auch nicht interessieren, warum wir noch nicht notverkauft haben. Eines verlange ich von Ihnen jedoch, nachdem Sie jede Skrupel haben vermissen lassen, als es um die Verlängerung voriges Jahr ging, daß Sie jetzt - bei einer außerplanmäßigen Kündigung, infolge Notverkaufs oder Zwangsversteigerung - keine an sich gesetzlich zulässig "Vorfälligkeitsprovision" (Sie nennen so etwas ja "Vorfälligkeitsentschädigung") als Ausgleich für den verlorengelassenen Zins berechnen!

Hochachtungsvoll

Dieser Brief eines Käufers mit einer gescheiterten Finanzierung vor dem finanziellen Absturz und dem Verlust aller Hoffnungen und des Zuhauses ist typisch. Er zeigt wie im Brennglas die zweigesichtige Rolle der Banken. Auf der einen Seite machen die Banken mit der Baufinanzierung ein blendendes Geschäft. Kaum in einem anderen Geschäftszweig sind die Gewinnspannen so hoch.

Es gibt keine Branche außer der Kreditbranche, in der der Kunde um hohe Umsätze förmlich bettelt. Und der Sachbearbeiter der Bank befindet sich in einer Zwickmühle. Von ihm wird Umsatz verlangt. Nun hat er einen Kunden, der alles unterschreibt, aber die objektiven Bewertungsrichtlinien würden NEIN signalisieren. Auch der Bankangestellte macht keine Karriere, wenn er potentielle Kunden wegschickt. Seine Karriere ist jedoch beendet, wenn die Bank per Saldo Miese macht. Mit einem Notverkauf macht die Bank aber keine Miesen. Die Immobilienverkaufsabteilung der Banken warten förmlich auf Schnäppchen, die ihnen die Rechtsabteilung frei Haus liefert. In einer Westberliner Einkaufsstraße befindet sich die Immobilienverkaufsabteilung einer großen Bausparkasse. Hunderte Immobilienangebote von der Eigentumswohnung bis zum Geschäftshaus sind dort mit Foto ausgestellt. Bausparinteressenten wird an diesen Beispielen gerne erläutert, wie günstig doch Immobilien mit Hilfe der Bausparkassen zu erhalten sind. Da wurden Träume geweckt und zur Erfüllung Bausparverträge abgeschlossen. Der Kunde merkt nicht oder will es nicht merken, daß der Vorbesitzer dieses Traums an den Realitäten gescheitert ist und eben diese Bausparkasse ihn zu dem unterpreisigen Notverkauf gezwungen hat. Fragt man bei dem Verkäufer nach, warum der Verkauf so günstig ist, wird man Plattheiten wie persönliche Gründe, familiäre Probleme oder Umzug hören. Recherchiert man nach, ist jeder einzelne Fall eine persönliche Tragik. Das Geschäft mit den Immobilien ist ein Geschäft mit den Emotionen. Und nirgendwo laufen die Emotionen so ungewöhnlich wie hier. Eine gescheiterte Finanzierung des Voreigentümers ist die beste Werbung für den Bausparvertrag bei der gleichen Gesellschaft. Makaberer geht es nicht mehr. Die

Bandbreite der Emotionen und Fehler ist groß, und es wäre töricht, dafür den Banken und Bausparkassen den Schwarzen Peter zuzuschieben

Das Geschäft der Baufinanzierung hat mit Logik nichts zu tun. Bildet sich der Käufer ein, er könne es schaffen, und ist diese Vorstellung noch so absurd, wird er immer einen Weg und Vermittler finden, die ihm irgendeine Finanzierung zusammenbasteln. Daß diese dann krachen muß, weiß ein neutraler Beobachter. Und die Beteiligten glauben es in kindlicher Naivität bis zum bitteren Ende nicht.

Der erschütternde Brief macht es deutlich genug. Da ist eine Familie; ein paar hundert Euro im Monat können beim Kopfstand abgeknapst werden. Irgendwo haben sie etwas von staatlichen Zuschüssen, Steuerparmöglichkeiten und ähnlichen Subventionen gelesen. Mit dem Selbstbetrug, aus der ersparten Miete und den Subventionen könne man bei günstigen Zinsen ein Eigenheim finanzieren, schlagen sie zu und werden von der Bank nicht gebremst. Und so kommt es, wie es kommen muß. Das Ende ist der programmierte Absturz ins soziale Aus. Obdachlosigkeit und unbezahlbare Schulden.

Das Erschütterndste am Brief ist natürlich die völlige Aussichtslosigkeit der Lage und der penetrante Versuch der Schuldner, nur der Bank die Schuld in die Schuhe zu schieben. Die Bank hat hier den Sack nicht mit einer Zwangsversteigerung zugemacht. Aber das Tischturnier ist zerschnitten. Den einzig richtigen Weg, den es hier noch gibt, nämlich mit Hilfe eines Besichtigungsgutachtens klare Verhältnisse und eine saubere Finanzierungslösung zu schaffen, hat sich weder im Kopf der Schuldner noch bei der Bank festgesetzt. Erkennbar ist nur ein gegenseitiges Bombardement mit Vorwürfen. Eine Lösung auf dieser Basis des völligen Unverständnisses ist nicht in Sicht.

Ein paar läppische tausend Euro für ein Besicherungsgutachtens hätte die Beteiligten auf den Boden der Realität zurückgebracht. Kein hoher Preis für eine Lösung! Aber dennoch kommt die Bezahlung dieses Preises für die Beteiligten nicht ins Kalkül. Viel lieber machen sie sich selbst, ihre Nerven und schließlich ihr Leben kaputt und stehen irgendwann vor dem Aus!

**Es gibt immer eine Lösung!
Aber man muß die Lösung
wollen!**

Die Finanzierung

Wer ein Grundstück kauft, muß es in der Regel finanzieren. Und hier beginnt bei vielen bereits der Verlust der Realität.

Es ist zum Volkssport der einschlägigen Medien geworden, die Probleme der Finanzierung von Grundstücken herunterzuspielen. Mit haarsträubenden Modellen wird suggeriert, daß unter Einrechnung von staatlichen Förderungen, Steuerersparnissen und trickreichen Verhandlungen mit Banken, Versicherungen und Bausparkassen eine Finanzierung zu Konditionen möglich ist, die vergleichbar zur Mietbelastung liegt.

In den Voraufgaben haben wir uns daher ausführlich mit den Problemen und Fallen der Finanzierung beschäftigt. Genutzt hat das gar nichts. *„Für mich trifft das alles nicht zu“,* meinte einer, *„mein Bausparvertreter hat mir ein Sonderprogramm XY angeboten, das zinsgünstiger ist und bei dem man keine Sicherheiten benötigt“.*

Schön sind solche Versprechungen schon, doch leider nicht realisierbar. Alle Finanzierungsformen, wie Hypothekendarlehen der Hypothekenbanken, Baukredite der Geschäftsbanken, Versicherungs- oder Bauspardarlehen haben ihre Vorteile und ihre Nachteile. Die einen haben höhere und die anderen niedrigere Zinsen, die einen kürzere und die anderen längere Laufzeiten. Für Otto Normalverbraucher ist nur eine Kombination praktikabel, und da mischen sich die Vor- und die Nachteile. Ohne Sicherheiten darf niemand eine müde Mark oder Euro herausrücken und tut es auch nicht. Und unter einer monatlichen Belastung von 1 % pro Monat geht es nicht.

Natürlich kann durch eine gekonnte Kombination der Programme, durch Zuschüsse und Steuerersparnis, für einen gewissen Zeitraum die Belastung abgesenkt werden. Im Durchschnitt wird es aber immer wieder bei dem ma-

gischen einen Prozent pro Monat bleiben. Mindestens. Meist liegen die Sätze darüber. Es ist ein offenes Branchengeheimnis, daß alle Kreditvermittler und Banken, alle Versicherungsvertreter und Bausparberater Modellrechnungen fertigen, die mit der Realität überhaupt nichts zu tun haben. Denn sie umfassen meist nur einen Zeitraum von fünf Jahren und sind für diesen Zeitraum auf günstig getrimmt. Der Hammer kommt erst nach diesem Beispielzeitraum. Zwei Fragen bringen meist euphorische Kreditversprecher völlig aus der Fassung. Nämlich ob die Konditionen nach dem Beispielszeitraum garantiert gleich bleiben und wieviel von dem Kredit nach dem Beispielszeitraum tatsächlich getilgt ist? Wundern Sie sich aber nicht, wenn der Kredit darum nach fünf Jahren höher ist als am Anfang.

So zimmerte eine der größten Banken Deutschlands einem Ehepaar eine 30-Jährige Finanzierung. Als Einkommen wurde das Kindergeld für zwei 16- und 15-Jährige Kinder hineingerechnet. In spätestens vier Jahren ist dieses Kindergeld weg. Dann ist auch die Lohnsteuer höher, das Netto niedriger und dann....? Die Finanzierung war 1993. Im Frühjahr 1998 kam dieses Objekt in die gescheiterte Finanzierung. Aus der Traum vom Eigenheim!

Wird durch einem Kreditsachbearbeiter die monatliche Belastung errechnet, werden gern Steuerersparnisse abgezogen, so daß die Nettobelastung relativ niedrig aussieht. Steuerrelevant sind jedoch nur die Schuldzinsen, und diese sinken von Jahr zu Jahr (*Wenn dann überhaupt noch getilgt wird*). Der Steuerspareffekt tritt daher nur in den ersten Jahren ein, ist aber da meist wirkungslos, weil hier Sonderabschreibungsmöglichkeiten ohnedies die Steuer drücken. Grundsätzlich ist jede Finanzierung, die sich in der persönlichen Belastbarkeitsprüfung auf Steuervergünstigungen stützt, unseriös. Die meisten Steuervergünstigungen aus den Modellrechnungen werden nur dann wirksam, wenn sie Einkommen zugrunde legen, die andere Förderung ausschließen. Also, um es ganz klar zu sagen: Zuschüsse und nennenswerte Steuerersparnisse schließen sich stets aus!

Untersuchungen zeigen immer wieder, daß mehr als 80% aller privaten Immobilienfinanzierungen fachlich und sachlich falsch sind und es schwere bis schwerste Beratungsfehler der Bank gibt. Das Dilemma liegt natürlich darin, daß die Banken Umsatz zu machen haben und zwar ganz besonders im lukrativen Immobilienkreditgeschäft.

Keine Bank kann davon leben, indem sie Kreditwillige wegschickt. Die von den Banken angebotenen "Beratungen" sind daher nur das Suchen nach Schlupflöchern, wie ein Kredit dennoch gewährt werden kann, ohne die internen Bankvorschriften und die Regelungen der Aufsichtsstellen zu verletzen. Die Kombination mit Bausparkassen und Versicherungen bringt ebenfalls Provisionen für die Bank oder für den Sachbearbeiter, jedoch kaum eine fachgerechte Finanzierung.

Da die "Beratung" der Bank kostenlos angeboten wird, ist eine Berufung auf fehlerhafte Beratung juristisch arg eingeschränkt. Im Prinzip haftet die Bank daher nur bei Vorsatz, der natürlich nie nachzuweisen sein wird. Gefährlicher Unterschied.