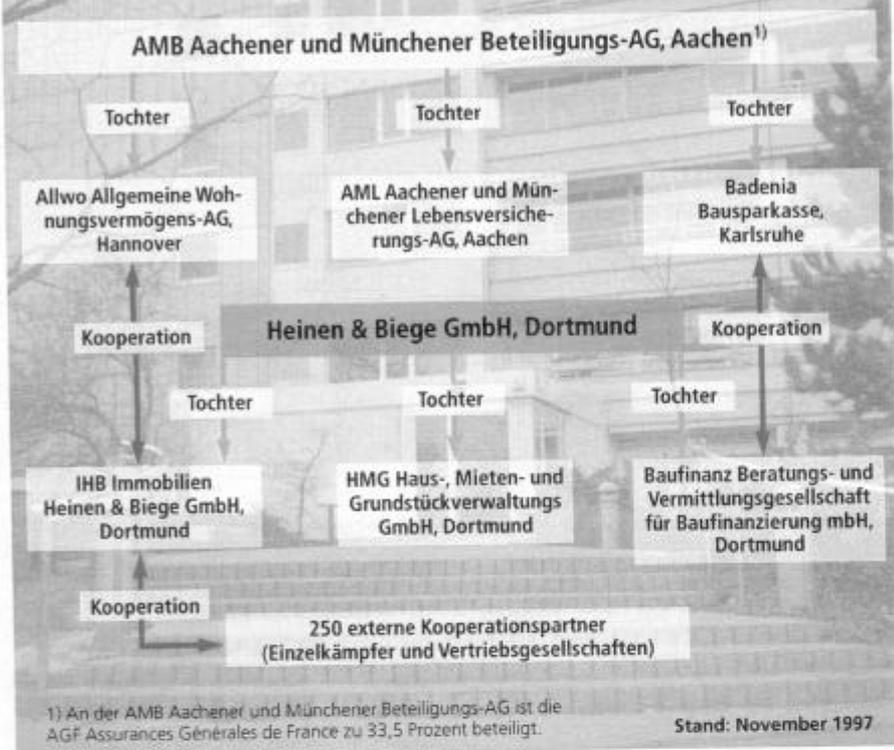


## Dubiose Immobilien- und Finanzierungsgeschäfte aus einer Hand

Die Verflechtungen der Dortmunder Heinen-&-Biege-Unternehmensgruppe



Tugend dar. Sie vermittelt Allwo-Immobilien und auch andere Objekte in Form eines Full-Service-Pakets an reine Kapitalanleger aus der Zielgruppe Normalverdiener. Objekt- und Finanzierungsvermittlung sowie Mietwohnungsverwaltung kommen aus einer Hand, also den Heinen-&-Biege-Firmen IHB, Baufinanz und HMG (siehe Schaubild). Die Anbieter Allwo (als Objektverkäufer) und Badenia (als Objektfinanzierer), die selbst wiederum Töchter der Aachener und Münchener Gruppe sind, arbeiten seit knapp zehn Jahren mit Heinen-&-Biege-Firmen zusammen. Sie sind also mitverantwortlich für das, was sich an der Vertriebsbasis tut.

### 250 Kooperationspartner

Die Basis für den Verkauf der Wohnungen bilden laut IHB-Broschüre mehr als 250 externe Kooperationspartner, vom Einzelkämpfer „bis hin zu Vertriebsunternehmen, die ihrerseits auf bis zu dreistellige Mitarbeiterzahlen zurückgreifen können“. Entsprechend hoch ist die Zahl der Kunden. Etwa 4 000 Anleger haben seit der Firmen-

gründung im Jahr 1988 eine vermietete Second-hand-Eigentumswohnung mit einer durchschnittlichen Investitionssumme von 130 000 Mark über die Heinen-&-Biege-Vermittler erworben. Jedes Jahr kommen mehr als 800 neue Käufer hinzu. Masse bedeutet aber nicht Klasse. Die Angebote für „klassische Sparer“, wie Firmenchef Uwe Heinen seine Hauptzielgruppe nennt, rechnen sich kaum.

### Unrentable Angebote

Unter den aktuellen Angeboten der Heinen & Biege Gruppe befinden sich beispielsweise Allwo-Objekte in Hamburg und Osnabrück. In Hamburg Groß-Flottbek sollen 186 Eigentumswohnungen in einem Mitte der 60er Jahre gebauten 15geschossigen Hochhaus an der Julius-Brecht-Straße 11 nahe dem Elbe-Einkaufszentrum verkauft werden. Laut Allwo werden die derzeit zum Verkauf anstehenden Eigentumswohnungen zu einem „Vorzugspreis“ von 3 100 Mark pro Quadratmeter an im Objekt wohnende Mieter zwecks Selbstnutzung abgegeben. Reine Kapitalanleger, die das be-

stehende Mietverhältnis mit lebenslangem Mietrecht übernehmen, müssen einen stolzen und kaum marktgerechten Kaufpreis von knapp 3 600 Mark pro Quadratmeter Wohnfläche für eine 30 Jahre alte Wohnung berappen.

Bei einer Einzimmerwohnung von 33,5 Quadratmetern erhält die Allwo als Verkäufer also satte 120 000 Mark. Wieviel davon als Innenprovision an den Vertrieb zurückfließt, bleibt das Geheimnis von Allwo und IHB.

Knapp zehn Prozent des Kaufpreises der Eigentumswohnung fallen zusätzlich für Kaufnebenkosten an (Maklercourtage als Außenprovision, Grunderwerbsteuer, Notar- und Gerichtsgebühren). Die Anschaffungskosten für die Kleinwohnung steigen damit bereits auf fast 4 000 Mark pro Quadratmeter oder auf gut 132 000 Mark.

Nach einer Beispielrechnung der IHB vom 25. November 1997 wird eine monatliche Nettokaltmiete von 12,55 Mark pro Quadratmeter einkalkuliert, dies sind 420 Mark für ein Apartment von 33,5 Quadratmetern.

Nach Abzug von Kosten für die Haus- und Mietpoolverwaltung sowie Instandhaltungsrücklage verbleibt dem Kleinanleger gerade einmal ein monatlicher Mietreinertrag von 264 Mark. Auf das Jahr hochgerechnet kann er mit einer Mietausschüttung von rund 3 200 Mark aus dem Mietpool rechnen.

### Geldvernichtung in Raten

Die anfängliche Nettomietrendite liegt somit nur bei 2,4 Prozent. Wird die Kleinwohnung voll fremdfinanziert, muß der Anleger bis zur völligen Entschuldung nach beispielsweise 20 Jahren hohe Zuzahlungen leisten, und zwar vor und nach Steuern. Im Prinzip läßt er sich auf einen langfristigen Sparvertrag ein. Der entpuppt sich schon bei realistischen Annahmen (2 Prozent Miet- und Kostensteigerung, Verkauf zur 15fachen Jahresmiete, Annuitätendarlehen mit 7 Prozent Effektivzins für das 1. bis 10. Jahr und 8 Prozent Anschlußzins für das 11. bis 20. Jahr, 30 Prozent Steuerprogression) als totaler Flop. Anleger müssen mit einer jährlichen Minusrendite von fast 4 Prozent