

DALLI - SPITZE - DALLI - SPITZE - DALLI -

D WOHNNEN IN MARBURG/LAHN

L Bauherrenmodell!

I WOHN-PARK FRIEDRICHSTRASSE

L

Nah dem Stadtkern, mitten im Zentrum eines der schönsten Projekte.

Sie haben Vorselektieren durch künftige Entwicklung gesichert – nur 15% Eigenkapital erforderlich

Mit-MaxXO möglich

Einkaufsgewinnsteigerung über deutsche Großbank, möglichst externe Treuhandschaft! Im Rahmen eines anspruchsvollen Mietkaufs

Sicherheit durch mehrfache Mietaufwendungskontrolle – entzerrte und serierte Pflanzung

T Z E

R e i s e t e g : 3-2-Wohnung mit 87,64 qm DM 327.871,- inkl. 20.000,- TG-Spendenbeitrag

Ausgangspunkt des Einkommensteueranrechens aufgrund der Verfallzeitverbreitung bei einem angemessenen Stauerwartungs von 98% und Voraussetzungen für die Abgrenzung einer neu erworbenen Aufwand von DM 204.000,- nach § 23 Abs. 1 Nr. 1 S. 1 EStG 1991 200.- Nach Ablauf der TG entspricht dies einem m-Pflicht von € DM 130.-

D A L L I

Vierträge: Fe. Rendite Immobilien GmbH
Zaustadtstr. 119, 7800 Freiburg, Tel. 07 67 / 07 7 28
Auch Samstag und Sonntag 11.30–18.00 Uhr

D A L L I - SPITZE - DALLI - SPITZE - DALLI - SPITZE

[illegible]

Düsseldorfer-Stöckum
Bauherrngemeinschaft
165
Am Nordpark



Der Hit.

Number one die Lage. Number one die Partner.

Freie Kapitalanlage liegt in bester Lage von Düsseldorf, dem Rhein-Main-Stadtl. Stöckum. Am Main 1-3, in unmittelbarer Nähe des großartig und gepflegt angelegten Nordparks mit seinem herrlichen Garten.

Ein einmaliges Modell. Und das in vieler Hinsicht:

- Exklusive 4-Zimmer-Wohnung, von Parks umrandt und mit dem Gymnasium.
- 3 Wohnhäuser in zweigeschossiger Bauweise mit unterschiedlichen Wohnmodellen.
- Baubestand: Ende der 60er, gesicherte Vorsteuer-Option bei garantierter Abwertung auf 3 Jahre.
- Absolute Sicherheit: Stöckum-Gesellschaft und leistungsstarke Partner, die sich in der Entwicklung von Wohnmodellen, einer solchen in Nürnberg auszeichnen. Beste Voraussetzungen für Wertzuwachs und Vermehrung durch Lage und noch mehr Lage.

**Das absolute
Top-Bauherrenmodell
in der Münchner City
*Residenz am Felsenheim-Theater***

Mitten im Herzen von München entsteht ein außergewöhnlich konzipiertes Stadtpalais, das im Stil eines Englischen Boardinghouse geführt werden soll.

Standort: Sendefelderstraße zwischen Stachus, Sendlinger Tor, Hauptbahnhof und Theatenviertel (Mossgründel)

Fakten:

- Mietearrangie inkl. MStSt, DM 20,50/m², 5 Jahre
- Vor-, Haupt- und Nebenkosten
- hohe Steuervorteile – Vollkonzession
- nur 12% Eigenkapital erforderlich, in 3 Raten
- Zinsschuld 14,14% (Zinsen 5,76% zum 15.7. 1984
1,76% bis zum 31. 12. 1984)

Preisbeispiele:

- 1-Zi. Stadtwohnung (4, 0 G2), ca. 27 m²:-
GA DM 173.000,-
- Maisonette-Wohnung (3, 4, 0 G2), ca. 42 m²:-
GA DM 273.000,-

Chiemgau Immobilien

Eisenacher Straße 10, 8000 München 40
Tel. 089/366036

52

**Achtung,
bitte
2x lesen!**

Ohne 1 Pfennig Eigenkapital noch 83er Steuern sparen.

Splizensteuer für alle Steuerzahler

Wie das möglich ist? Ganz einfach. Wie die FÖH/ALFA/AR sind eine bewährte und sichere Finanzierungsgesellschaft und verfügen über ein ausstreichendes Mittel um ihren eigenen Anlagevermögen zu helfen. Die sogenannte Splizenmethode. Und wir werden Ihnen helfen, das zu verstehen. 10-15% Eigenkapital freisetzen und mehr sparen! Auf 10 Jahre, 15 Jahre, 20 Jahre, 25 Jahre und schließlich noch länger als die Fristen zu gehen. Mehr Lernen Sie bei Geld aus der Bank, das wird sich wesentlich mehr Zinsen.

Eigentumswohnungen Düsseldorf Stadtmitte

ab DM **191.350,-** incl. Tiefgarage

Dann ist eine Vielzahl von Möglichkeiten, die Ihnen noch mehr Vorteile vor- und die durch Immobilien-Anlagen Steuern sparen ohne selbst Kapital zu investieren.

Unser Beispiel:	Eigenes Eigenkapital	DM
Finanzierung aus Investitionsanleihe	DM	20.790,-
Steuerbelastung von 30 % in der Steuer	DM	38.780,-
Mehr-Rückzahlung der	DM	24.360,-
Ab Steuerungsgeheim	DM	4.540,-
Gesamtergebnis	DM	40.615,-

Stoppen Sie den Geldwertverfall.

Verlieren Sie nicht die 50.000 DM bzw. die Ertragsrendite 800 DM im Jahr. Dann benötigen Sie nicht ein Aktienportfolio mit Unbegrenztem, im Prinzip nicht existierendem Kapital. Vertrauen Sie dem Finanzmarkt. Als Kapitalgeber, der sich durch einen langfristigen Diszentsinn seiner Arbeitsweise und konsequenter Kapitalverwertung seinen Gewinn im Aktien- und Aktienmarkt zuwenden und stattdessen den finanziellen Schaden erleidet.



Dieses Wertpapier-Projekt finanziert sich weitgehend selbst:
Durch 40% Rückzahlung
Stückpreisermittlung
und Vermarktungsgarantien.

Ausbezahlt:
 14 x 2-Zinnscheinanleihe
 25 % Zinsscheinanleihe
 mit 7,5 % auf NW
 und 10 % auf NW
 mit 115.820,-

Wir



haben die Nadel im Heuhaufen gefunden

**1 Bauernstammgemeinschaft
SUD-CENTER MÜNCHEN**
Beratung und
Geschäftsleitung

Das „Sud-Center“ betreut
seitdem der Löss-Einkauf
für europäische Lagerung
durch die Übernahme der
Nadel AG in München. Die
Nadel AG, welche heute ein
wichtiges Glied in der
Lieferkette von Rohstoffen und
Bauwerkstoffen ist.

• **Beste Vertriebsstrategie**
durch die Nähe zum Industri-
park Augsburg. Derzeit
werden 100.000 Tonnen
Löss pro Jahr an
Kunden in der Region
vertrieben. Derzeit sind
100.000 Tonnen Löss
in der Region
vertrieben.

• **Beste Vertriebsstrategie**
durch die Nähe zum Industri-
park Augsburg. Derzeit
werden 100.000 Tonnen
Löss pro Jahr an
Kunden in der Region
vertrieben. Derzeit sind
100.000 Tonnen Löss
in der Region
vertrieben.

• **Beste Vertriebsstrategie**
durch die Nähe zum Industri-
park Augsburg. Derzeit
werden 100.000 Tonnen
Löss pro Jahr an
Kunden in der Region
vertrieben. Derzeit sind
100.000 Tonnen Löss
in der Region
vertrieben.

Wirtschaftsberatung Beck
Stiersdorfstr. 32
8000 München 72
Tel. 089/729074

• **Beste Vertriebsstrategie**
durch die Nähe zum Industri-
park Augsburg. Derzeit
werden 100.000 Tonnen
Löss pro Jahr an
Kunden in der Region
vertrieben. Derzeit sind
100.000 Tonnen Löss
in der Region
vertrieben.

• **Beste Vertriebsstrategie**
durch die Nähe zum Industri-
park Augsburg. Derzeit
werden 100.000 Tonnen
Löss pro Jahr an
Kunden in der Region
vertrieben. Derzeit sind
100.000 Tonnen Löss
in der Region
vertrieben.

• **Beste Vertriebsstrategie**
durch die Nähe zum Industri-
park Augsburg. Derzeit
werden 100.000 Tonnen
Löss pro Jahr an
Kunden in der Region
vertrieben. Derzeit sind
100.000 Tonnen Löss
in der Region
vertrieben.

Werbung für Bauherrenmodelle: „Die Prämierung von Verlusten bringt die Leute auf die falsche Fährte“

„Die Rechnung geht nicht auf“

Mit bunten Prospekten und dem Versprechen, sie könnten Häuser und Wohnungen mit gesparten Steuern finanzieren, lockte die Abschreibungsbranche gutver-

dienende Bundesbürger. Doch viele Anleger übersahen die finanziellen Risiken. Jetzt stellen sie fest, daß sie mit Bauherrenmodellen nicht auf Ihre Kosten kommen.

Er steht Tag für Tag von morgens bis
abends in der Praxis. Er verdient gut.
Er besitzt Immobilien im Wert von mehr-
eren Millionen Mark. Und er ist pleite.

be Million Mark kurzfristig fälliger Schulden. In seiner Praxis macht er einen Jahresumsatz zwischen 700 000 und 800 000 Mark. Zum Leben bleiben ihm, seiner Frau und ihren beiden Kindern etwa 1200 Mark im Monat. Alles andere greifen sich die Banken.

zu unterschreiben. Sie wollte einfach nicht glauben, daß es möglich sein soll, sich eine Wohnung für eine halbe Million Mark anzuschaffen, ohne eigenes Geld auszugeben.

Werner Witthorst* ist Zahnarzt, einer von denen also, die oft um ihr Einkommen beneidet werden. Aber er hat eben auch das gemacht, was gerade Zahnärzte so sehr zu reizen scheint: Er hat versucht, Steuern zu sparen – das heißt: zu vermeiden – und daraus Vermögen zu bilden.

Das Haus ist gemietet. Das Auto ist geleast. Ab und zu erscheint ein Gerichtsvollzieher, blickt sich mit Schätzer-
augen um und macht sich, erfolglos,
wieder von dannen.

„Kinder, das rechnet sich“, pflegte dann ihr Steuerberater zu sagen. Überzeugend wußte der erfahrene Fachmann die Vorzüge des Bauherrenmodells zu schildern: Zehn Prozent Eigenkapital werden aus gesparten Steuern gezahlt, die Zinsen für die Schulden werden später durch Mieteinnahmen und weitere Steuervorteile aufgebracht.

Das Spiel ist alt, doch längst nicht gediegen. Die Mitspieler sind meist ausgebuffter als der arme, reiche Zahnarzt, sie wissen das Glück zu korrigieren. Die Spielregeln sind schnell erklärt, doch warum er zum Schluß ohne Vermögen dasteht, begreift der Ausgeplünderte nur langsam, vielfach nie.

Es war, wie in vielen anderen Fällen, das hochgelobte Bauherrenmodell, das Witthorst und seine Familie in den Ruin getrieben hat. Von 1975 bis 1983 wurden etwa 147 000 Wohnungen nach diesem Steuersparkonzept gebaut. Witthorst war gleich zehnmal dabei.

Schließlich unterschrieb Frau Witt-
horst die Verträge für das erste Objekt,
eine Wohnung in der Schweiz für
600 000 Mark. „Da war das Eis gebro-
chen“ gesteht sie heute.

„Wir sind am Ende“, sagt Witthorst, „ich weiß nicht, wie das weitergehen soll.“

Längst aber hat nicht nur für den Bremer Zahnarzt der Katzenjammer nach dem Rausch der ersten tollen Jahre begonnen. Das Modell hat versagt. Für Tausende von Anlegern geht die Rechnung nicht auf. Viele sind ruiniert.

Auf dem Papier sieht ja auch alles so einleuchtend aus. Beim Bauherrenmodell, so predigt die Branche der Steuertrickser seit mehr als einem Jahrzehnt, könne gar nichts schiefgehen: Der Anleger erwerbe soliden Besitz, der stetig an Wert gewinne. Er könne auf sichere künftige Einnahmen zählen. Und die

* Alle Namen der Bauherren von der Redaktion geändert

AUF STEUERN GEBAUT

Beispiel für den Erwerb
einer Wohnung nach dem Bauherren-Modell
Annahmen: Wohnungsgröße 75 m², Preis 5000 Mark pro m²,
Monatsmiete netto 12 Mark pro m², Einkommenssteuersatz des Käufers = 56 Prozent

Bauphase (zwei Jahre)

KOSTEN	
Grundstück	90 000 Mark
Baukosten	210 000 Mark
Werbungskosten (z. B. Finanzierungskosten, Vermittlungsprovision, Notar- und Grundbuchgebühren, Gebühren für den Treuhänder) ..	75 000 Mark
Damnum	25 500 Mark
insgesamt	400 500 Mark
Aufgeld 3,42 Prozent, auf 375 000 Mark (ohne Damnum) ..	12 825 Mark
Summe: 413 325 Mark	
FINANZIERUNG	
15 Prozent Eigenkapital	56 250 Mark
Aufgeld 3,42 Prozent	12 825 Mark
Summe: 69 075 Mark	
Fremdkapital netto (ohne Damnum) 7 Prozent Zinsen, 92 Prozent Auszahlung	318 750 Mark
Tilgungsstreckungs- darlehen (= Damnum)	25 500 Mark
Fremdkapital brutto	344 250 Mark
GESAMTAUFWAND	413 325 Mark
STEUER-ERSPARNIS (56 Prozent der Werbungskosten plus Damnum)	56 280 Mark

Wegen der Steuer-Ersparnis von 56 280 Mark muß der Bauherr in der Investitionsphase bis auf das Aufgeld von 3,42 Prozent = 12 825 Mark kein Eigenkapital aufbringen.

Vermietungsphase

MIETEINNAHMEN pro Jahr ..	10 800 Mark
JAHRESZINSEN (fünf Jahre fest)	24 097 Mark
UNTERDECKUNG (Differenz) ..	13 297 Mark
ABSCHREIBUNG (nach § 7 Absatz 5 EStG: acht Jahre lang fünf Prozent der Baukosten) ..	10 500 Mark
STEUERRECHTLICHER VERLUST (= Unterdeckung + Abschreibung)	23 797 Mark
STEUER-ERSPARNIS pro Jahr (= 56 Prozent vom steuerrechtlichen Verlust) ..	13 326 Mark
EINNAHMEN pro Jahr (= Miete + Steuer-Ersparnis) ..	24 126 Mark
AUSGABEN pro Jahr (Zinsen) ..	24 097 Mark
SALDO (Überschuß)	29 Mark

Unter gleichbleibenden Voraussetzungen (Zinsen, Miete) geht die Rechnung für den Bauherrn zunächst in etwa auf – Tilgung nicht berechnet. Nach fünf Jahren können sich die Zinsen erhöhen, nach acht Jahren verringert sich die Abschreibung und damit der Steuervorteil.

DER SPIEGEL

Steuervorteile seien garantiert. Das Modell beruht auf einer Fiktion, die in der Tat bislang von den Finanzämtern akzeptiert wurde. Wer eine Wohnung nach diesem Konzept erwirbt, gilt nicht als Käufer, sondern eben – zusammen mit anderen Erwerbern – als Bauherr. Und der hat es beim Finanzamt leichter.

Als Unternehmer nämlich darf der Bauherr Werbungskosten absetzen. Die fallen beim Bauherrenmodell reichlich an, weil gewaltsam alles dazugerechnet wird, was irgendwie mit der Herstellung des betreffenden Baues zu tun hat – Kosten der Kreditbeschaffung und der Darlehenssicherung etwa, Versicherungsprämien, Notar- und Steuerberatungskosten, Treuhänder- und Garantiegebühren.

Auch das Damnum – die Differenz zwischen der im Grundbuch eingetragenen Schuld und dem tatsächlich ausgezahlten Bankkredit – setzt der Bauherr von seinem sonstigen zu versteuernden Einkommen ab und vermeidet damit einen Teil der Einkommensteuer.

Bislang bekamen die Anleger darüber hinaus auch die Mehrwertsteuer zurück, die in der Bauphase bei jeder Rechnung fällig wurde*. Dieser Vorteil entfällt künftig, nämlich für alle Bauten, die nach 1984 fertig werden.

Immer wieder stellten steuermüde Bundesbürger in den ersten beiden Jahren ihrer Investition fest, daß der Trick-Apparat, mit dem sie hier spielten, tatsächlich bares Geld produzierte. Das Finanzamt schrieb ihnen dreißig-, vierzig-, fünfzigtausend Mark und mehr gut.

„In den drei Anfangsjahren meiner Praxis“, sagt Zahnarzt Witthorst, „habe ich keine Steuern gezahlt.“ Er machte im ersten Jahr zunächst etwa 170 000 Mark Gewinn, danach mehr als 200 000 Mark.

Witthorst wurde leichtsinnig. Für 420 000 Mark kaufte er ein Grundstück, um eine eigene Praxis zu errichten. An Kosten für die Bauplanung kamen etwa 150 000 Mark hinzu.

Zwei Jahre später mußte der Zahnarzt sein eigenes Grundstück verkaufen – für 400 000 Mark. Die Bauherrenmodelle, die zunächst so vielversprechend funktioniert hatten, waren ihm zum Verhängnis geworden.

Jetzt muß der gescheiterte Bauherr für seine Immobilien rund 300 000 Mark Eigenkapital aufbringen, das vorfinanziert und noch nicht eingezahlt war. Und vor allem: Monat für Monat wollen die

* Diese sogenannte Mehrwertsteueroption ist nur möglich, wenn der Bauherr später einen gewerblichen Zwischenmieter einschaltet – in der Regel eine Gesellschaft der Modell-Anbieter.

Banken mindestens 23 000 Mark Zinsen für die Millionen haben, mit denen Witthorst sich verschuldete. Die spärlichen Mieteinnahmen aus den erworbenen Wohnungen bleiben ebenfalls bei den Banken hängen.

Natürlich hat sich der Bremer übernommen: Auch ein gutverdienender Zahnarzt kann zehn Bauherrenmodelle auf Dauer nicht verkraften.

Aber der Fehler, den Witthorst machte, ist typisch und verhängnisvoll auch für zigtausende von Bauherren, die mit nur einer Wohnung das Finanzamt zu überlisten dachten: Trunken vor Freude über die ersten Steuergeschenke, übersehen sie meistens die Mauer von Risiken, an der sie sich früher oder später die Schädel einrennen.

In den Prospekten, die Zahnärzten und anderen gutverdienenden Bürgern Woche für Woche dutzendweise ins Haus kommen, sieht alles immer ganz fabelhaft aus. Da geht die Rechnung auf, der Investor muß kein eigenes Geld mitbringen.

So kann etwa ein Bauherr, der eine Wohnung für einen Quadratmeterpreis von 5000 Mark übernimmt (siehe Rechenbeispiel Seite 74), das erforderliche Eigenkapital voll aus der Steuerersparnis finanzieren – er zahlt, weil er Werbungskosten und Damnum beim Finanzamt geltend macht, 56 280 Mark weniger Steuern. An Eigenkapital muß er für seine neue Wohnung 56 250 Mark aufbringen.

Auch in der Vermietungsphase scheint – auf dem Papier – alles nach Wunsch zu laufen. Mieteinnahmen und Abschreibung decken die jährliche Zinszahlung – der Bauherr behält sogar noch ein paar Mark über.

Doch erstens kommt es anders, zweitens als man denkt. In der rauen Wirklichkeit hält das feine Gespinnst der Steuertrickser nicht stand.

Alle Rechenbeispiele gehen nur unter den günstigsten Voraussetzungen auf. Die wichtigsten: gute Lage, ordentliche Bauqualität, vertretbare Kosten.

Alle drei Bedingungen sind selten genug erfüllt. In den letzten Jahren gab es immer weniger Bauherren, die einen halbwegs realistischen Quadratmeterpreis gezahlt haben. Darüber hinaus aber lauert auf jeden, der sich in die Halbwelt der Abschreibungsbranche begibt, eine Reihe von Risiken, die jedes für sich alle schönen Pläne zunichte machen können.

Schon die Annahme des Anlegers, er werde es mit seriösen Partnern zu tun haben, kann sich als sehr kühn herausstellen. Jochem Erlemann, der wegen Betruges ins Gefängnis mußte, und Jürgen Amann, der mit zweien seiner Gesellschaften Konkurs machte, gehörten jahrelang zu den bejubelten Stars der Branche.

Selbst wenn es der Bauherr mit Partnern zu tun hat, denen der Staatsanwalt

nicht hinterher ist, kann er sich seiner Sache niemals sicher sein. Nach fünf Jahren beispielsweise können die Zinsen für seine Kredite steigen, dann zahlt er Jahr für Jahr drauf.

Das wird dem Bauherren auch dann passieren, wenn sich die Einnahmeseite zu seinen Ungunsten verändert. Die zunächst garantierten Mieten sind später oft nicht durchsetzbar; nach Ablauf der Mietgarantie sinkt die Mieteinnahme von zwölf auf zehn oder von zehn auf acht Mark pro Quadratmeter.

Schlimmer noch: Die Wohnung wird vielleicht überhaupt nicht mehr vermietbar sein. Schon jetzt stehen vielfach teure Wohnungen leer, und die Nachfrage wird weiter sinken.

Bei all diesen Risiken hat der Bauherr nur eine Chance: Er muß, zynisch genug, auf Inflation setzen. Er muß davon aus-

So scheitern denn schon jetzt viele Investoren an eben dem Mechanismus, der sie doch immer so fasziniert und gelockt hat: dem Steuertrick.

Denn was sie alle wollen, viel Geld vom Finanzamt nämlich, das garantieren ihnen vor allem die hohen Werbungskosten. Es ist ihnen willkommen, daß die Initiatoren und Verkäufer der Objekte hier den großen Reibach machen – die hohen Kosten scheinen ja auch für den Anleger das Geschäft erst sinnvoll zu machen. Da stört es sie nicht einmal, daß die Prospekte ihnen oft die drei Prozent (mit Mehrwertsteuer: 3,42 Prozent) Aufgeld verschweigen.

Das scheint paradox, ist zunächst aber richtig. Nur später, da rächt es sich.

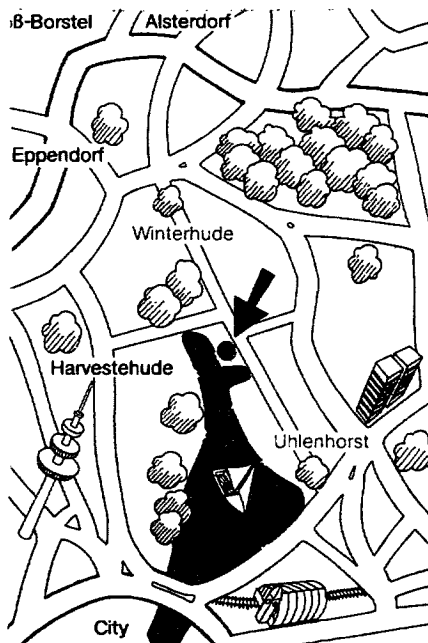
Die meisten Objekte sind nämlich, wen wundert's, zu teuer gebaut. Das heißt: Sie sind auf Jahre hinaus nicht

„Aber die Zinsen fressen alles auf.“ Er hat sechs Bauherrenmodelle gezeichnet, die ihn jetzt pro Jahr rund eine Viertel-million Mark kosten. Eine Wohnung steht leer, eine andere bringt zwar 1000 Mark monatlich ein, erfordert jedoch das Dreifache an Zinsen.

Eine Wohnung in Langenfeld, die der Osnabrücker für 500 000 Mark erworben hatte, war auch für 350 000 Mark nicht zu verkaufen. Der Makler lachte nur: Er könnte ihm 300 leerstehende Wohnungen in der gleichen Gegend anbieten.

Vergangene Woche erklärte der Osnabrücker Zahnarzt seinen Banken, daß er nicht mehr zahlungsfähig sei. Er hat die Hoffnung aufgegeben, daß er „jemals im Leben aus diesem Schlamassel wieder herauskommen kann“.

Der Graphiker Hans Wohlerth steht zwar nicht vor der Pleite, wurde aber



Lageskizze für Bauherrenmodell, Baustelle*: Auf dem Papier läuft meistens alles nach Wunsch

gehen, daß die Preise kräftig klettern, daß er seine Immobilie veräußern und den Wertzuwachs – steuerfrei – einstreichen kann.

Die Inflation, so heißt es in der Branche, heilt jeden Preis. Das ist vielleicht der einzige Spruch, den man den Herren unbesehen abnehmen darf.

In der Tat: Alle vermeintlichen und echten Steuervorteile, alle garantierten Einnahmen und versprochenen Überschüsse werden dem Anleger wenig Freude machen, wenn er auf einer zu teuer erworbenen Immobilie sitzen bleibt. Sein Blick muß fest auf den künftigen Verkauf und den Spekulationsgewinn gerichtet sein.

Aber auch hier, bei seiner einzigen Chance, sieht es derzeit für den Anleger nicht günstig aus. Die Inflationsrate ist mit knapp drei Prozent unangenehm niedrig, und es gibt kaum Hoffnung, daß sie sich so bald verschlechtern wird.

zum Einstandspreis abzusetzen. Die Wertsteigerungen, auf die der Anleger hofft, sind schon vorweggenommen.

Es gab immer wieder Bauherrenmodelle, die für den Anleger gut liefen – solide konzipiert, ehrlich durchgeführt, in attraktiver Lage und zu einem vertretbaren Preis. Wer Anfang der siebziger Jahre an Hamburgs Elbchaussee für 3200 Mark den Quadratmeter baute, wird wegen seiner Immobilie gewiß nicht schlechter schlafen als früher.

Doch Zahnarzt Witthorst ist nicht der einzige, der inzwischen fassungslos vor dem Desaster seiner Vermögensbildung steht. Gerade die Zahnärzte – starke Verdienner, aber schwache Rechner – zählten immer zu den bevorzugten Opfern skrupelloser Geschäftemacher.

„Ich stehe von acht bis acht am Stuhl“, sagt ein Witthorst-Kollege in Osnabrück.

* In Hamburg, Mühlenkamp 9–11.

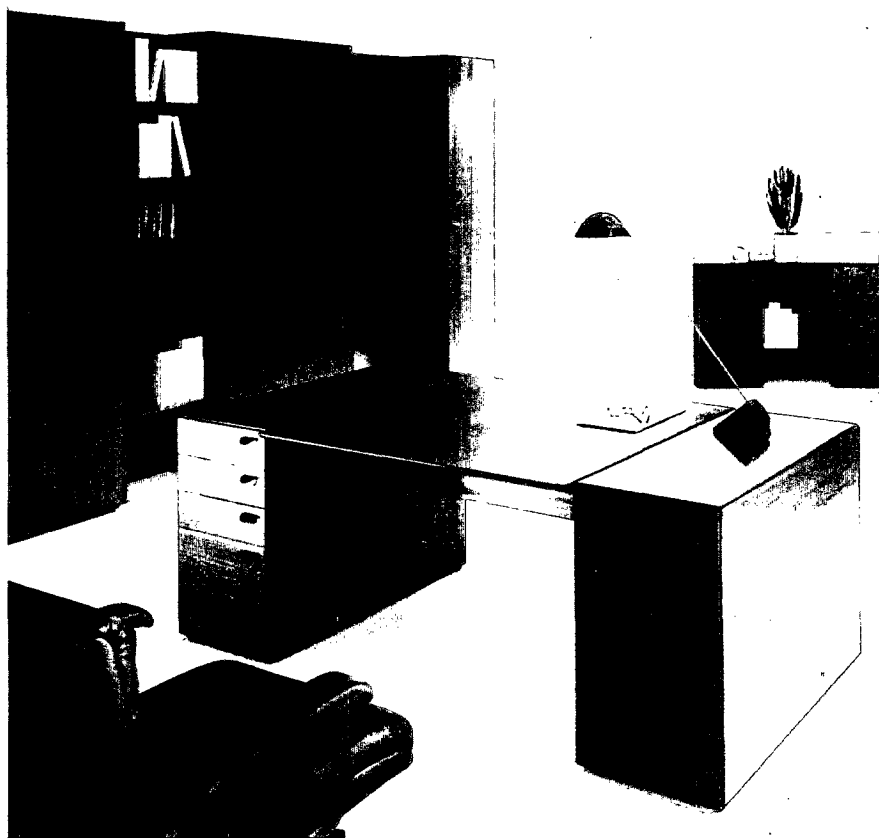
durch ein Bauherrenmodell auch nur an Erfahrungen reicher. Er ließ sich 1980 überreden, sich an einem Projekt des Kölner Steuerspar-Profis Jürgen Amann zu beteiligen. Für das Reihenhauses in Henstedt bei Hamburg mußte Wohlerth fast 400 000 Mark aufwenden, das Eigenkapital von 56 000 Mark konnte er durch nicht gezahlte Steuern aufbringen.

Das Haus ist seit zwei Jahren vermietet, doch Wohlerth hat noch keine Mark bekommen. Amann erfand immer neue Kosten, um sich vor der Weiterleitung der garantierten Miete zu drücken.

Der Steuervorteil ist auch dahin: Die Amann-Gesellschaft ging inzwischen in Konkurs, das Finanzamt erkannte das Modell nicht an und forderte die erlassenen Beträge zurück.

An Verkauf ist nicht zu denken: Die Reihenhäuser, die den Bauherren 380 000 Mark gekostet hatten, werden in Tageszeitungen für 270 000 Mark ange-

Ausgezeichnet: Die gute Form.



Da steckt mehr drin.

Das perfekte Bureau.

Das besondere Bureau. Ausgezeichnet vom Design-Center Stuttgart. Edles Holz, hier Mahagoni, betont die schöne Form. Großzügig auch Esche: natur, weiß, achatgrau oder schwarz. Schreibtischplatte wahlweise in Leder oder Holz. Schrankwand und Sideboard nach Ihren Wünschen.

Das perfekte Bureau. Funktion steht im Vordergrund. Zum Beispiel der voll „ausschwebende“ Winkeltisch, er enthält die wichtigen Elektroanschlüsse. RENZ contur bietet 50 % mehr Stauraum als herkömmliche Schreibtische.

RENZ contur, das besondere Bureau, perfekt bis

ins Detail, handwerklich meisterhaft verarbeitet. Präsentation und Information bei den unten aufgeführten Partnerfirmen.

**Möbelfabrik
Wilhelm Renz GmbH & Co.
Hanns-Klemm-Straße 35
D-7030 Böblingen
Tel. (07031) 224011-13**

RENZ

1000 Berlin 30 Deha-Einricht., Lietzenburger Str. 48 1000 Berlin 12 Karow Inneneinricht., Bismarckstr. 102 2000 Hamburg 36 Gärtner Int. Möbel, Große Bleichen 23 2300 Kiel Büroeinrichtungen H. Hamann, Holtenauerstr. 65a 2800 Bremen 1 Vereinigte Werkstätten AG, Am Wall 175 2800 Bremen 61 Braune KG, Friedrich-Engels-Str. 10 2900 Oldenburg Neubüro GmbH, Haseler Weg 2 3000 Hannover 1 Drähne Einrichtungen, Osterstr. 48; Trenzinger GmbH, Gustav-Adolf-Str. 30 3400 Göttingen Büro- u. Praxiseinricht. Rode, Zindelstr. 4000 Düsseldorf Westdeutsche Bürobedarfsges., Immermannstr. 4160 Krefeld 1 Schulte Interior Design, Marktstr. 59 4400 Münster Einricht. Rindlake v. Endert, Weseler Str. 253 4600 Dortmund 1 bzt Bürozentrum GmbH, Beraterstr. 36 4790 PB-Schloß Neuhaus Wohndesign Ruhe, Dubelohstr. 260 4800 Bielefeld 1 Euskirchen Jöllenbecker Str. 314 5000 Köln 1 Erich Orloff GmbH, Zeppelinstr. 5020 Frechen FMK Büroorganisation, Elisabethstr. 8 5300 Bonn Einricht. H. Wessendorf, Römerstr. 197 6000 Frankfurt-Niederrad Artesign, Lyoner Str. 44 - 48 6000 Frankfurt 50 Büroeinricht. Kühn, August-Schanz-Str. 13 8050 Offenbach Büroeinrichtungshaus Werner KG, Waldstr. 5 6200 Wiesbaden Hennefeld KG, Bleichstr. 30 6230 Frankfurt-Zeilshaus Möbel-Klug, Neu Zeilshaus 34 6232 Bad Soden Intrapolan GmbH, Hasselstr. 9 6336 Eschborn Objektform GmbH, Frankfurter Allee 10 - 12 6300 Gießen Einrichtungshaus Rau, Neuenweg 19 5590 Idar-Oberstein F.A. Leysser, Otto-Decker-Str. 7 6700 Ludwigshafen Demuth GmbH, Ludwigstr. 30 6800 Mannheim 1 G. Seyfarth, M 1.1 (nahe Schloß); Technoplan, Am Exerzierplatz 9 7000 Stuttgart 1 P + B Abele Büroeinricht., Büchsenstr. 25; Behr Möbel GmbH, Hindenburgquai 7030 Böblingen Abele Büro Centrum, Röhrer Weg 10 7129 Ilfeld Seel Büromusterhaus, Benzstr. 4 7317 Wendlingen-Wert Behr Möbel GmbH, an der Autobahn 7400 Tübingen-Derendingen Betz-Büromarkt, Heinenstr. 14 7500 Karlsruhe Fischer Büro Center, Kaiserstr. 130 7530 Pforzheim Dieter Horn Int. Wohnbedarf, Zehnholstr. 10 7600 Offenburg Büro Kist, Heinrich-Hertz-Str. 12 7730 VS-Villingen Büromusterhaus Wiebelt, Vockenhauser Str. 7800 Freiburg Einrichtungshaus Scherer, Kaiser-Joseph-Str. 7840 Mülheim Einrichtungshaus Schacher, Werderstr. 40 7900 Ulm Abele Büro Centrum, Sattlergasse 8; Behr Möbel GmbH, Neue Str. 52 8000 München 50 Schnell-Bürozentrum Schulz, Dachauer Str. 192 8000 München 80 Büroform, Ebersberger Str. 12 8033 Martinsried bax Büroeinrichtung, Fraunhoferstr. 5 8400 Regensburg Studiohaus Grabinski, Donaustaufstr. 146; Einrichtungshaus Paulin, Schwarze-Bären-Str. 8 8500 Nürnberg Büroeinrichtungsz. Högner, Lübener Str. 6; Die Raumgestaltung Werner Reim, Kaiserstr. 8720 Schweinfurt Kröner Einrichtungen, Spitalstr. 27 1002 Lausanne Gavillet s. a. Org. de Bureau, Beau-Séjour 1211 Genève 4 Gavillet s. a. Org. de Bureau, rue des Sources 4010 Basel Büro-Fürter AG, Aeschenvorstadt 55 8021 Zürich Büro-Fürter AG, Todistr. 48 8401 Winterthur Krämer für's Wohnen, Marktgasse 45 Luxembourg Alma, Rue Glesener 4

boten. Der Mieter des Wohler-Hauses würde es allenfalls für 250 000 Mark erwerben.

Dem Lübecker Verlagskaufmann Karl Schäfer erging es kaum besser, obwohl die Gesellschaft, bei der er eine Eigentumswohnung in Hamburg-Ottensen zeichnete, nicht pleite ging. Eigenes Geld mußte er zwar für das 243 000 Mark teure Objekt nicht mitbringen, weil er 85 000 Mark absetzen konnte. „Aber die Rechnung geht trotzdem nicht auf“, resigniert Schäfer.

Pro Quartal nämlich muß der Bauherr 5039 Mark für Zins und Tilgung aufbringen, an Miete jedoch nimmt er in der gleichen Zeit nur 1763 Mark ein. Er legt also Monat für Monat fast 1100 Mark zu.

Ein Verkauf wäre, wenn überhaupt, nur unter hohen Verlusten möglich. Die Werbungskosten, die dem Bauherren anfangs die Steuervorteile brachten, haben die Wohnung zu sehr verteuert.

„Nie wieder“, meint auch der Hamburger Kaufmann Norbert Holtzen, wenn die Rede auf sein Bauherrenmodell, ein Reihenhaus in Norderstedt, kommt. Dabei ist er noch einer von den Glücklichen, die weder in der Bauphase noch bei der Vermietung – bislang – eigenes Geld zuschießen mußten.

Der Gesamtaufwand addierte sich auf 365 000 Mark, Holtzen machte 325 000 Mark Schulden. Die 325 000 Mark plus 16 000 Mark Mehrwertsteuer, die er anteilig für sechs Jahre zurückzahlen hätte, müßte der Bauherr bei einem Verkauf erlösen. Dann käme er plus minus null aus seiner Immobilie wieder heraus. Doch selbst diese 341 000 Mark sind auf absehbare Zeit nicht zu erzielen.

Was gutverdienende Bürger trotz böser Erfahrungen immer wieder an den Pokertisch der Abschreibungsbranche treibt, ist schwer nachzuvollziehen. Reizworte wie „Steuerbescheid, Finanzamt, Vorauszahlung“ scheinen eine verhängnisvolle Wirkung auf den gesunden Menschenverstand auszuüben. Sicher ist, daß Leute, die nur den einen Ehrgeiz haben, von ihrem hart verdienten Geld möglichst wenig abzugeben, immer eine leichte Beute der Abschreibungsbranche gewesen sind.

Und die hatten noch dazu tüchtige Helfer: eine Finanzverwaltung, die dem Treiben der Branche nicht hart genug und nicht rasch genug entgegengetreten ist; Banken, die großzügig und oft leichtfertig auch noch so dubiose Objekte finanzierten; Steuerberater, die das Vertrauen ihrer Mandanten mißbrauchten.

Zwei Jahrzehnte lang haben Politiker und Finanzbeamte geduldet, daß Milliarden von Mark über Abschreibungsfirmen verschleudert und fehlinvestiert wurden. Die Auswüchse wurden immer erst dann gekappt, wenn das große Geschäft schon vorbei war.

Siehe Bauherrenmodell: Erst jetzt, nach zehn Jahren, wird die Mehrwertsteuer-Option beseitigt. Erst jetzt beschließt das Bonner Parlament, daß die



Bauminister Schneider*: „Eine Investition wie jede andere“

Werbungskosten nur nach Fertigstellung des Objektes steuerlich berücksichtigt werden und nicht schon in der Bauphase. Das vereinfacht die Arbeit der Finanzämter, ist aber für Bauherren weniger attraktiv.

Recht kräftig haben vor allem auch die Banken zum Erfolg des Bauherrenmodells beigetragen – und zum finanziellen Desaster bei Tausenden von Bauherren. Sie haben oft ihren Kunden, den kredit-suchenden Bauherren, mehr Geld als guten Rat gegeben.

Bereitwillig bieten die Kreditinstitute Finanzierungen an, die über 100 Prozent des tatsächlichen Objektwertes, des Verkehrswertes, hinausgehen. Die Werbungskosten, die letztlich auf die Kosten für Grundstück und Bau nur noch draufgesetzt werden, ohne daß ein entsprechender Wert gegenübersteht – haben sie immer mitfinanziert.

So mancher angehende Bauherr wäre sicher zurückgezuckt, wenn seine Bank ihm die Art seiner Verschuldung korrekt erläutert hätte: Ein Teil des Kredites ist erstrangige Hypothekenschuld, ein weiterer Teil nachrangig, der Rest aber persönliches Darlehen – nur im Vertrauen auf die Bonität des Schuldners und zu einem höheren Zinssatz vergeben.

Intern haben die Banken diese Rechnung natürlich stets aufgemacht. Die Schuldner indes erfuhren nur selten davon.

Die Initiatoren der Bauherrenmodelle lehnen solche Aufklärung ab, und weil die Banken im Geschäft bleiben wollen, lassen sie es dabei. So ist in den meisten Finanzierungszusagen nicht einmal die

Warnung enthalten, daß die Bank das steuerliche Konzept und die Wirtschaftlichkeit nicht überprüft habe.

Manche Kreditinstitute waren so eifrig dabei, das Bauherrengeschäft mit Krediten zu schmieren, daß sie offenbar einige Regeln ihres Gewerbes außer acht ließen. Wie konnte sich beispielsweise Zahnarzt Witthorst so hoch verschulden, daß er jetzt kaum noch seine Familie ernähren kann?

Institute wie die Staatliche Kreditanstalt Oldenburg-Bremen, die Limburger Volksbank, die Nassauische Sparkasse, die Stadtparkasse Münster, aber auch

die Deutsche Bank, die Commerzbank, die Bank für Gemeinwirtschaft hatten offenbar nicht bemerkt, wie sehr sich Witthorst an seinen Modellen verhöhnen hatte. Jeden Kleinschuldner in Zahlungsschwierigkeiten haben die Kreditinstitute zentral erfaßt, jeden Millionenkredit müssen sie der Bundesbank melden – aber was dazwischen liegt, also auch der Schuldenberg der Bauherren, entzieht sich offenbar ihrer Kontrolle.

Böser noch als manche Banken haben indes viele Steuerberater ihren Mandanten mitgespielt. Sie haben das naive Vertrauen ihrer gutverdienenden Kundschaft genutzt und ihnen Bauherrenmodelle empfohlen oder gar aufgedrängt. Und sie haben Provision von den Anbietern genommen, manchmal drei oder vier, manchmal sieben oder acht Prozent des Gesamtaufwandes.

Ein besonders tüchtiger Vertreter seines Standes ist der Wuppertaler Steuerberater Reinhard Schuster. Der hat sich jahrelang mit großer Hingabe vor allem der Aufgabe gewidmet, gutverdienende Mandanten von den Vorzügen der Bauherrenmodelle zu überzeugen.

Er hatte auch immer gleich das Passende zur Hand. Zahnarzt Witthorst wurde von ihm mit zehn Objekten versorgt, der Kollege in Osnabrück mit sechs. Mediziner in Wuppertal, Fabrikanten in Leverkusen und Dutzende anderer steuermüder Bürger im Rheinland bauten auf den guten Rat des Steuerfachmannes.

„Wir haben ihm voll vertraut“, sagt einer der Schuster-Kunden. Kamen Zweifel auf, ob denn ein fünftes und sechstes Bauherrenmodell noch sinnvoll sei, hatte Schuster stets ein gutes Argument bereit: Gerade wenn das Geld



Bauherrenmodell in München*: Der Anleger setzt auf Inflation

* Oben: Bei einem Richtfest in Berlin; unten: Asam-Hof.

etwas knapp werde, sei doch der Liquiditätsüberschuß eines neuen Steuersparobjektes so wichtig.

Provision für die Vermittlung der Immobilien hat Schuster natürlich nie bekommen – das ist ja nach Steuerberatungsgesetz verboten. Seine Frau dagegen, so Schuster, sei „selbständige Finanzmaklerin“ und habe als solche drei bis vier Prozent vom Gesamtaufwand der gezeichneten Bauherrenmodelle bekommen.

Einige Schuster-Kunden waren wohl anderer Ansicht: Die Staatsanwaltschaft in Düsseldorf ermittelt inzwischen gegen den Steuerberater in einem berufsgerichtlichen Verfahren.

„Ein Steuerberater“, sagt Manfred Beker, Steuerberater in Heilbronn, „wird von seinen Mandanten dafür bezahlt, daß er ihre Interessen gegenüber

Provisionen geködert oder mit Drohungen der Vertriebsleute eingeschüchtert werden – wie andere Steuerberater auch. Aber Beker weiß, warum er Bauherrenmodelle ebenso ablehnt wie andere Abschreibungskonstruktionen – sie gehen ihm gegen den marktwirtschaftlichen Strich.

Die Marktwirtschaft, meint der Heilbronner Jurist und Steuerberater, werde durch Manipulation des Steuerrechts unterminiert. In der Tat: Der wirtschaftliche Sinn, der die Marktwirtschaft vor anderen Systemen so auszeichnet, ist bei den Aktivitäten der Steuersparer nur selten erkennbar gewesen.

Durch die willkürliche Auslegung des Steuerrechts – buchstabengetreu, aber ohne Rücksicht auf die Folgen – wurden nicht nur viele Anleger in sinnlose Investitionen getrieben. Kleine und mittlere

kerten in überseeischen Bohrlöchern und in den Taschen von Betrügnern.

Aber das Bauherrenmodell, so lobt die Branche unter beifälligem Nicken des Wohnungsbauministers, das ist etwas ganz anderes: Das ist die Stütze des frei finanzierten Wohnungsbaus. Fast sozial gedacht – wo sonst niemand mehr baut, holen die Abschreiber das Geld bei den Reichen und schaffen Wohnraum.

Neu aber ist nur der Anschein der Ehrbarkeit. Wieder ist Steuervermeidung das entscheidende Motiv, wieder kommt die wirtschaftliche Vernunft zu kurz.

Ob die 30 000 Wohnungen, die über das Bauherrenmodell pro Jahr geschaffen wurden, nicht auch ohne Steuertricks gebaut worden wären, ist nicht erwiesen. Vor allem aber: So teurer Wohnraum, wie hier produziert wird, wurde keineswegs dringend gebraucht.

Das hat die Abschreibungsbranche jedoch ebensowenig beeindruckt wie die wachsende Zahl ihrer Opfer unter den Bauherren. Sie rüstet sich in diesen Tagen, kurz vor Ultimo, für das letzte große Geschäft, ehe die Steueranreize magerer werden.

Die Anbieter von Bauherrenmodellen haben aus ihrer Not eine Tugend gemacht und werben mit dem, was sie drückt: rasch noch mitmachen, ehe alles schlechter wird.

Rund 50 000 Wohneinheiten werden jetzt als Bauherrenmodell angeboten. Allenfalls 15 000, so schätzen Immobilienexperten, können realisiert werden. Viele Bauherrengemeinschaften werden mit Sicherheit nicht komplett. Die Branche muß mit Pleiten rechnen, der Bauherr mit zusätzlichen Risiken.

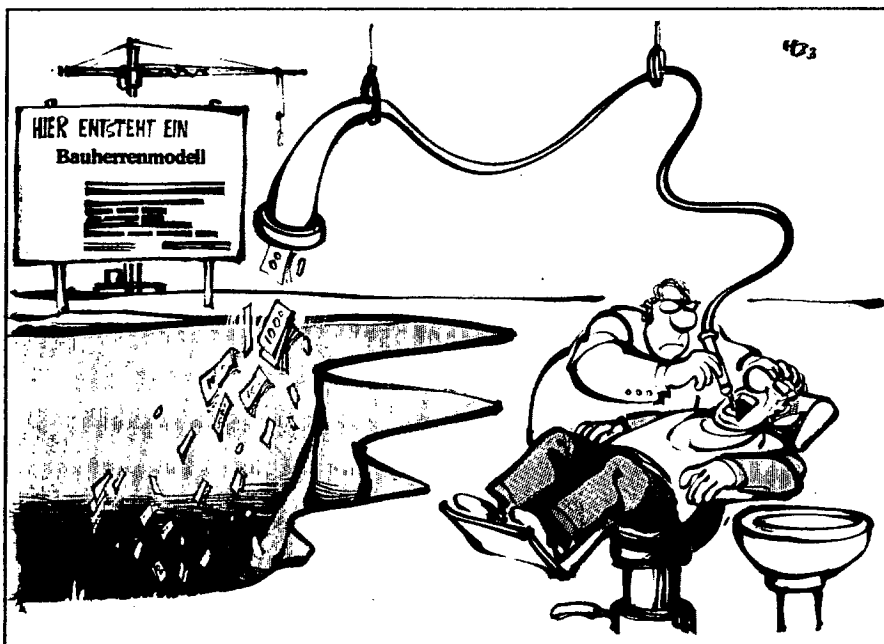
Die Gaukler des Steuerrechts werden jedoch kaum aussterben. Zwar will Arbeitsminister Norbert Blüm, der ja auch an den kleinen Mann denken soll, energisch werden: Jetzt müsse Schluß sein „mit einer Steuerpolitik für die Trickreichen“, Subventionen und Privilegien würden nun abgebaut. Aber so denken ja nicht alle Politiker.

Wohnungsbauminister Oscar Schneider jedenfalls möchte das Bauherrenmodell („Eine Investition wie jede andere“) nicht weiter eingeschränkt sehen. Und Baden-Württembergs Ministerpräsident Lothar Späth hat bereits ein neues Betätigungsfeld für die Steuerartisten entdeckt.

Ähnlich wie beim Bauherrenmodell, sinnierte der CDU-Politiker, könnte doch privates Kapital in neue Technologien, in zukunftssträchtige junge Unternehmen gelenkt werden.

Die Abschreibungsprofis starten bereits die ersten Versuche. Sie sprechen von Risiko-Kapital, und die Interessenten sollten genau hinhören.

Abschreibungskritiker Beker in Heilbronn jedenfalls sieht schwarz: „Ich kann doch nur ein Desaster erwarten, wenn ich sehe, was die mit ihrer Trickkiste des Steuerrechts schon alles angerichtet haben.“ ♦



Von Loch zu Loch

der Finanzbürokratie vertritt, und nichts anderes.“ Beker hat noch nie einem Mandanten irgendein Steuerspar-Modell angeboten; einige Kunden hat er verloren, weil er sich weigerte, auch nur die Prospekte zu prüfen.

Mit den bunten Bildern und den Baubeschreibungen könne er nicht viel anfangen, sagt Beker, und den Versprechungen der „sogenannten Vermögensanlageberater“ sei schon gar nicht zu trauen.

Vom Steuerberater sollte der Bürger keine Empfehlung für ein Bauherrenmodell erwarten – „es sei denn, er räumt ihm überirdische Fähigkeiten ein, wie der Buschmann seinem Medizinmann“.

Beker vertritt genau die Klientel, an der die Abschreibungsbranche schon immer starkes Interesse zeigte: Ärzte und Zahnärzte. Er wird mit Steuerspar-Offerten überschwemmt, soll bisweilen mit

Bauträger, die Wohnungen in traditioneller Weise errichteten, wurden vom Markt gedrängt, weil sie nicht mit Steuertricks lockten. Sie bekamen oft weder preiswerte Grundstücke noch Geldgeber.

Die Abschreibungsbranche ist wie ein saurer Regen über die Deutschen gekommen. Niemand hat sie so recht gewollt, nichts konnte sie aufhalten, und die Folgen sind deprimierend.

„Die Prämierung von Verlusten“, urteilt der Wettbewerbsrechtler Ernst-Joachim Mestmäcker, ehemals Leiter der Monopolkommission, „bringt die Leute auf die falsche Fährte.“

Weil gutverdienende Bürger nur Steuern sparen wollten, ganz gleich wo und wie, flossen in zwei Jahrzehnten Milliarden unkontrolliert in überflüssige oder absurde Projekte, in Hotelbauten an Spaniens Sonnenstränden, in Eros-Zentren und Protzbauten in Berlin, versik-